David Niven, Ph.D.

Bien dich: NGUYEN VAN PHUOC, M.S.

THE ALL TIME BEST SELLING BOOK

Bí quyết của thành công®

100 SIMPLE SECRETS OF SUCCESSFUL PEOPLE

First News

NHÀ XUẤT BẢN TỔNG HỢP THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

Duong Kobo's Book Club

Tủ sách Kỹ thuật số
dành cho
Kindle & Kobo

SCAN TO JOIN

Khám phá Bí quyết của Thành Công

Trong cuộc sống, ai cũng mong muốn có được thành công. Chúng ta học tập, rèn luyện và làm việc để thực hiện ước mong đó. Và hẳn chúng ta đã từng bao lần suy nghĩ, trăn trở để lựa chọn hướng đi và nghĩ về giá trị đích thực của thành công. Cũng như hạnh phúc, luôn có những mục tiêu riêng của thành công trong từng giai đoạn cuộc sống. Dù muốn dù không, mỗi người chúng ta đều đi tìm và mong muốn đạt được thành công phù hợp với mình nhất. Và một số người thì thành công, một số khác thì không. Thành công không phải là một may mắn hay là một số phận như một số người lầm tưởng - mà thành công là sự cố gắng của cả một quá trình. Và con đường đến thành công không hề dễ dàng, chúng ta phải vượt qua rất nhiều khó khăn thử thách để có thể đến đích.

Nhưng như thế nào mới được gọi là thành công? Chúng ta phải làm gì, suy nghĩ như thế nào để tiến gần thành công hơn?

Tưởng chừng khó có thể tìm được một công thức chung của sự thành công cho tất cả mọi người.Nhưng nhà nghiên cứu tâm lý David Niven qua những cuộc nghiên cứu khoa học và xã hội học nhiều năm liền với những người thành công trên khắp thế giới đã tìm ra những nguyên tắc, những bí quyết thật đơn giản của sự thành công. Và ông đã tổng hợp thành tác phẩm nổi tiếng **"Bí Quyết củaThành Công".** Với những trải nghiệm quý báu và chân lý đơn giản, thực tế nhất, cuốn sách đã mang lại cho độc giả một cái nhìn mới mẻ, thú vị về những bí mật đơn giản nhưng thật sâu

sắc của sự thành công, những lời khuyên chân tình, khơi dậy niềm tin vào bản thân, hy vọng vào tương lai và khích lệ ý chí cho một sự khởi đầu tươi sáng. Bạn đọc khắp nơi đã chuyền tay nhau cuốn sách này, mua tặng nhau như một món quà chúc nhau may mắn.

David Niven đã chỉ ra trong một phần của cuốn sách rằng: "Thành công của một đời người không phụ thuộc vào những mục đích mà bạn đã đạt được.Bạn sẽ cảm thấy thành công thực sự khi đã làm việc hết mình, sống trọn vẹn với niềm tin và tình yêu cuộc sống". Vâng! Đôi lúc ý nghĩa của thành công giản dị vậy thôi.

Tiến sĩ David Niven, một nhà tâm lý học, nhà xã hội học và là giáo sư giảng dạy các môn khoa học này ở các trường đại học trên khắp nước Mỹ. Tên tuổi của ông không chỉ được biết đến trong giới khoa học, với những công trình nghiên cứu chuyên sâu, mà còn được đông đảo bạn đọc trên khắp thế giới biết đến qua những cuốn sách về kinh nghiệm và tư duy sống. Những cuốn sách của ông được xếp vào hạng bán chạy nhất, nó vượt không gian nước Mỹ, được dịch ra nhiều thứ tiếng và đến với công chúng khắp năm châu. Trong số những tác phẩm nổi tiếng của ông, phải kể đến những cuốn sách đặc biệt như "Bí mật của hạnh phúc" - với những khám phá mới và thực tế về hạnh phúc cuộc sống đang được bạn đọc Việt Nam yêu thích - và tiếp theo là tác phẩm **"Bí quyết của thành công"** đang có trên tay bạn.

"Bí quyết của thành công" không hề là những gì xa lạ và khó thực hiện - và cũng không có vẻ bí ẩn như một "bí kíp võ công", đòi hỏi phải rèn luyện công phu trong nhiều năm mới có được. Cuốn sách cũng không đưa ra những điều cao siêu, đặt ra những mục đích lớn lao vượt khỏi khả năng để thôi thúc chúng ta phải hướng đến những mục tiêu xa vời đó để làm nên một cuộc đời thành công.

Đó đơn giản là những thái độ sống, những suy nghĩ tích cực, những điều khuyên thực tế bình dị mà bạn có thể áp dụng ngay vào lúc này - bất kể hoa ân cảnh và tình trạng đang có của bạn. Chẳng hạn như: "Hãy xác định mục tiêu cụ thể", "Muốn thành công một việc lớn, trước tiên hãy làm tốt một việc nhỏ", "Hãy làm việc, học hỏi bằng sự say mê của mình", "Tìm kiếm cơ hội trong mọi hoàn cảnh", "Hãy có ước mơ và dám thực hiện", "Biết vui đùa và hài hước", "Biết chia sẻ, quan tâm đến người khác".Chúng ta thường nôn nóng đạt được mục tiêu nên dễ phạm sai lầm, chưa kể là tự đánh mất một phần giá trị tinh thần rất lớn, đó là sự cảm nhận về chính mình và sự thanh thản, hoặc dễ gục ngã, buông xuôi trước những khó khăn, thử thách. Có bí quyết khuyên chúng

ta "Hãy lựa chọn thái độ đúng","Sự việc xảy ra không quan trọng bằng cách nhìn của bạn", "Hãy học từ những thất bại", "Hãy làm sống dậy hy vọng và ước mơ trong bạn", "Luôn tự tin và lạc quan" như những lời chia sẻ thật chân thành, rất lạc quan và đầy tình người. Đây không chỉ là nghiên cứu của một tác giả tâm huyết, mà còn là sự đúc kết, trải nghiệm từ rất nhiều số phận, rất nhiều cuộc đời.Trong nguyên bản tiếng Anh có những phần chưa phù hợp với người Việt Nam, nên chúng tôi đã chuyển đổi và bổ sung những trải nghiệm thích hợp trong cuộc sống chúng ta hiện nay.

Hãy chiêm nghiệm 100 bí quyết thành công của David Niven, chúng ta sẽ thấy những trang sách của ông quý giá biết ngần nào.

Mong rằng cuốn sách ý nghĩa này sẽ là người bạn đồng hành với bạn trong mọi thời điểm của hành trình cuộc sống, trong những lúc đối đầu với khó khăn, thất bại hay vượt qua thử thách để tìm được sự thành công và hạnh phúc cuộc sống.

- First News

1

Lựa chọn thái độ đúng, năng lực bắt nguồn khi bạn có niềm tin

Bạn thường tự hỏi năng lực của mình từ đâu mà có? Làm thế nào để có thể khơi dậy những khả năng còn tiềm ẩn đó? Bên cạnh kiến thức, kinh nghiệm thì niềm tin vào bản thân là một trong những yếu tố làm nên sự thành công của bạn.

Thực tế cho thấy, những ai không tin vào khả năng thành công của mình chính là người chưa chọn cho mình một thái độ tích cực, không nhận ra sức mạnh của mình và không dám thay đổi. Họ có khuynh hướng bảo thủ, luôn sống trong cảm giác lo sợ, muốn được yên phận và hay dễ chùn bước, kể cả khi đứng trước dấu hiệu của thành công. Sự thiếu tự tin đã làm họ yếu đuối hẳn đi.

Trước khi bắt đầu một công việc gì, hãy chọn cho mình một thái độ đúng và vững tin rằng mình có thể làm được bởi chính sự tự tin đó sẽ mang đến cho bạn cảm hứng để từng bước vượt qua trở ngại và có được sức mạnh đi đến tận cùng để hoàn thành công việc. Ngược lại, cho dù gặp thuận lợi nhưng nếu không tự tin, bạn vẫn có thể không hoàn tất công việc như mong đợi. Cảm giác tin rằng mình có khả năng luôn là khởi nguồn cho một năng lực thực sự.

Trước khi bắt đầu một trận đánh quan trọng chống lại đội quân hùng mạnh của kẻ thù với số lượng đông gấp bội, vị tướng cầm quân cảm nhận được sự lo lắng và cả sự sợ hãi phảng phất trên gương mặt và ánh mắt những người lính của mình.

Đêm đó, họ dừng chân cắm trại trong một ngôi đền trong vùng. Sau bữa ăn, ông đề nghị các thuộc hạ và binh lính của mình cùng cầu nguyện trước đền. Sau đó ông lấy ra một đồng xu và nói:

- Ta đã cầu xin thần linh báo trước cho kết quả của trận đánh quan trọng này. Bây giờ ta sẽ tung đồng tiền này lên, nếu là mặt sấp, chúng ta sẽ chiến thắng. Còn nếu là mặt ngửa, chúng ta sẽ thua.

Vị tướng quân tung đồng tiền lên cao. Mọi người căng thẳng chăm chú chờ đồng tiền rơi xuống. Mặt sấp! Tất cả binh lính vô cùng phấn khích trong lòng và vững tin đến mức họ bước vào trận chiến đấu bằng tất cả sự dũng mãnh và niềm tin có được. Và họ đã chiến thắng oanh liệt.

Trong buổi liên hoan mừng thắng trận, các binh lính reo hò và nói với vị tướng:

- Chúng ta đã làm nên một kỳ tích! Đúng là không ai co á thể làm thay đô íi số phận được.

- Đúng vậy! Không ai có thể! Trừ chúng ta.

Viên tướng đồng tình và sau đó im lặng lấy đồng xu đưa cho mọi người cùng xem: Cả hai mặt đồng tiền đều là sấp!

Bạn hãy tin rằng những người thành công hoàn toàn không phải là những người khác biệt so với những người bình thường. Điểm quan trọng đầu tiên của những người thành công là họ dám tin và hình dung ra được viễn cảnh là họ có thể thực hiện được điều mà họ mong muốn và mơ ước. Từ đó họ chọn cho mình một thái độ tích cực, một suy nghĩ, một động cơ hành động và những bước cần làm để bắt tay thực hiện. Những điều đó tạo cho họ một sức mạnh tinh thần đủ lớn để vượt qua được những khó khăn trở ngại và kiên định hướng đến mục tiêu của mình.

Thái độ đối với công việc hàng ngày và thế giới xung quanh bạn ảnh hưởng rất lớn đến sự thành công và cảm nhận hạnh phúc cuộc sống của bạn. Nhân vật chính trong cuốn sách nổi tiếng "Thay thái độ - Đổi cuộc đời" là một minh chứng thực tế về một con người tưởng chừng đi vào bế tắc hoàn toàn đã trở nên thành công trong tất cả mọi mặt của cuộc sống - chỉ đơn giản bằng cách biết chọn cho mình một thái độ tích cực và một niềm tin đúng.

- Gribble

2

Chỉ có siêng năng không thôi thì chưa đủ

Trước kỳ thi, có nhiều người suốt ngày cứ vùi đầu vào sách vở mà vẫn không đạt kết quả mong muốn trong khi một số khác không phải quá vất vả như thế, nhưng họ biết phân bố thời gian học tập, giải trí hợp lý, giữ tinh thần luôn minh mẫn và cuối cùng đã đạt kết quả cao. Một số người lúc nào cũng lao đầu vào công việc, miệt mài ngày đêm nhưng kết quả lại khiêm tốn hơn so với những người biết cách tổ chức công việc một cách khoa học.

Vấn đề ở chỗ sự cố gắng của bạn là nhằm tìm cách tốt nhất, tối ưu nhất để mang lại kết quả như mong đợi chứ không phải muốn vắt kiệt sức mình. Có những công việc có thể đạt được bằng sự kiên trì, quyết tâm cao độ trong một khoảng thời gian nào đó, nhưng có những công việc chỉ đi tới đích khi bạn biết vạch kế hoạch hợp lý từng bước cho từng giai đoạn, thời gian cụ thể - và thành công sau cùng là kết quả của một chuỗi những kết quả, cố gắng trong từng giai đoạn đó.

Tiệm bánh Achenbach khá nổi tiếng ở bang Pennsylvania bởi những hàng người dài luôn chờ trước cửa tiệm hơn 40 năm qua để được thưởng thức món bánh thơm phức ấy.

Vào những năm 1990, người chủ tiệm quyết định mở rộng quy mô - bán thêm thức ăn nhanh và một số loại thức ăn khác, đồng thời mở thêm nhiều điểm bán sỉ và lẻ mới. Tuy người chủ tiệm đã nỗ lực hết sức mình, nhưng doanh thu vẫn liên tục giảm. Nguy cơ phá sản ngày càng cao, thu chẳng bù chi và nợ phát sinh cứ theo đó mà tăng dần.

Earl Hess - từng là cựu giám đốc điều hành một công ty lớn, nhận thấy nguyên nhân của sự thất bại này là do cách quản lí không hiệu quả bởi những người lãnh đạo ở đây vẫn luôn nghĩ rằng họ sẽ

kinh doanh thành công hơn khi cửa hàng có đủ các mặt hàng và công nhân làm việc chăm chỉ, cần mẫn. Ông nói: "Cửa hàng hiện bày bán quá nhiều loại mặt hàng trong khi 90% doanh thu của cửa hàng thu được chỉ từ 10% sản phẩm hiện có. Họ đã đầu tư quá nhiều công sức cho những sản phẩm mang lại ít lợi nhuận".

Khi tiếp quản cửa hàng, Hess nhận xét rằng: "Sự cần mẫn của các công nhân ở đây không có gì đáng phải phàn nàn, nhưng nếu họ chỉ biết siêng năng thôi thì chưa đủ, quan trọng nhất là họ cần phải có một chiến lược kinh doanh rõ ràng và phù hợp với điều kiện cũng như nhu cầu của thị trường hiện nay".

- Scherneck

3

Mọi sáng tạo bắt nguồn từ cảm hứng

Ai trong chúng ta cũng muốn mình là người khám phá ra một điều gì đó mới mẻ, giải quyết một vấn đề được cho là khó khăn hay đề xuất một ý kiến đáng giá. Các nhà quản lý nên hiểu rõ tâm lý này để từ đó tăng cường khích lệ các nhân viên của mình đưa ra những ý tưởng mới lạ hay những sáng kiến có giá trị.

Vấn đề đặt ra là, những ý tưởng độc đáo đó do đâu và vì sao mà có? Trong xã hội ngày nay, ý tưởng hay sự sáng tạo có thể được kích thích bằng những giá trị về vật chất. Vậy, nếu chỉ xét theo khía cạnh kinh doanh, chúng ta có thể dùng vật chất để khơi nguồn cho sự sáng tạo được không?

Chúng ta đều hiểu rằng, không giống như những công việc khác vốn cần sự siêng năng hay mẫn cán, ý tưởng và sự sáng tạo của con người đòi hỏi một nguồn cảm hứng thực sự bởi nó là sản phẩm của trí tuệ, được hình thành trên cơ sở của sự tư duy trong một tình huống hoặc một cơ duyên nào đó. Một tác phẩm văn học có giá trị được công chúng đón nhận là sự lao động nghiêm túc dựa trên ý tưởng cùng sự sáng tạo vượt bậc của nhà văn chứ không phải là kết quả của một sự cố gắng giản đơn để nhằm đổi lấy một giải thưởng hay một khoản tiền nào đó.

Công ty Japan Railways East trúng thầu hợp đồng xây dựng tuyến xe lửa cao tốc từ Tokyo đến Nagano để kịp phục vụ cho Thế Vận Hội mùa đông năm 1998.

Không may cho họ, thời gian này là mùa mưa nên các đường hầm xuyên núi luôn trong tình trạng bị ngập nước. Công ty cử một nhóm kỹ sư được trả lương hậu hĩnh đến khảo sát địa hình để tìm giải pháp xử lí. Họ phân tích cặn kẽ các yếu tố và đưa ra một kế

hoạch xây dựng hệ thống ống dẫn rất tốn kém để đưa nước từ trong hầm ra ngoài.

Một ngày nọ, vì quá khát, một công nhân trong đội thi công đánh liều hớp một ngụm nước trong đường hầm. Và thật lạ lùng, anh có cảm giác vị của thứ nước này còn ngon hơn cả loại nước đóng chai mà anh vẫn đang uống. Anh đề nghị giám đốc cho đóng chai để bán vì đây là loại nước khoáng thiên nhiên rất tốt cho sức khỏe. Từ đó loại nước đóng chai nhãn hiệu Oshimizu đã ra đời. Đến nay, Oshimizu được bày bán trên khắp nước Nhật và trở thành một thương hiệu nổi tiếng.

Ý tưởng của người công nhân nọ đã biến Japan Railways East thành một cái tên nổi tiếng trên toàn nước Nhật không chỉ với dịch vụ thi công, xây dựng mà còn với sản phẩm nước uống tinh khiết uy tín Oshimizu - tất cả chỉ bằng cách nhìn sự việc một cách kha ác đi.

Thực tế đã chứng minh rằng phần thưởng bằng vật chất không thể khơi dậy khả năng đưa ra những sáng kiến độc đáo. Sự sáng tạo ý tưởng thường nảy sinh từ sự say mê, từ những tư duy và từ niềm tin rằng ý tưởng đó sẽ được mọi người trân trọng.

- Cooper, Clasen, Silva- Jalonen, và Butler

4

Biết trân trọng những kết quả nhỏ

Việc theo đuổi các mục tiêu cũng giống như một chơi trò ghép hình. Cho dù có nóng lòng đạt được kết quả cuối cùng bao nhiêu đi nữa thì bạn vẫn phải thực hiện mọi việc theo từng phần một.

Hãy tận hưởng niềm vui trên từng chặng đường đi và biết trân trọng những kết quả khiêm tốn ban đầu, từ đó biến chúng thành niềm tin để tiếp sức cho những nỗ lực tiếp theo của mình.

Khi biết trân trọng những thành quả dù nhỏ, bạn sẽ thấy hài lòng với bản thân, với cuộc sống hơn những ai chỉ biết tập trung vào những mục tiêu quá lớn.

Louis Minella làm nghề thiết kế gian hàng và ông luôn thành công trong việc bày trí các gian hàng sao cho thật bắt mắt khách. Sau 31 năm làm việc, ông xin về hưu sớm rồi mở một đại lý bưu điện, kiêm dịch vụ photocopy, bán vỏ hộp quà tặng và nhiều thứ linh tinh khác. Đây quả là một thay đổi lớn đối với ông - Louis kể: "Trước đây, tôi chỉ quen phụ trách một bộ phận mà thôi, vậy mà giờ đây tôi phải để mắt đến tất cả mọi thứ".

Ông cảm thấy rất vui khi hoàn thành những công việc không tên hàng ngày, như nhắc nhở một nữ nhân viên lớn tuổi về giờ giấc làm việc sao cho bà vẫn vui vẻ, sửa máy photocopy hoặc tìm cách photo tập tài liệu dày cộp sao cho nhanh nhất. "Đây là một thử thách mới, nhưng tôi thấy vui mỗi khi làm tốt những công việc rất bình dị ấy" - Ông mỉm cười nhận xét.

- Orlick

5

Chọn công việc phù hợp với sở thích và đam mê của bạn

Mỗi chúng ta, với những cá tính rất riêng, chỉ phù hợp với một vài công việc nhất định. Nếu không phải là người hướng ngoại, bạn sẽ gặp trở ngại khi theo đuổi công việc giao tế. Còn nếu có tâm hồn đam mê sáng tạo, bạn khó hài lòng với công việc nhập dữ liệu sổ sách, giấy tờ, kế toán... Khi bị áp đặt làm một việc không thích, chúng ta khó có thể phát huy hay sáng tạo những điều mới mẻ.

Chẳng có gì lạ khi nhiều người có thể tự tin nói chuyện trước đám đông một cách vui vẻ, thoải mái trong khi sô ë khác lại toát mồ hôi và cảm thấy vô cùng hồi hộp mỗi khi phải thực hiện công việc đó.Nhiều người có thể miệt mài trong phòng thí nghiệm suốt nhiều năm trời hay ngồi lì bên màn hình vi tính nhiều giờ liền trong khi số khác chỉ thích tham gia các hoạt động xã hội hay những công việc mang tính chất giao tiếp.

Hãy tìm hiểu xem sở thích của mình là gì và chọn cho mình một công việc phù hợp, bạn sẽ thấy hài lòng với mình hơn và dễ thành công hơn trong cuộc sống.

Ngày nào cũng có ít nhất một khách hàng gây khó dễ, thậm chí có người còn tỏ vẻ coi thường công việc của ông, vậy nhưng bác phó nhòm Jean Deer vẫn yêu thích cái nghề đi chụp và lưu giữ hình ảnh của người khác.

Jean đã chụp hàng trăm bức ảnh chân dung cho trẻ con, ông luôn biết cách làm cho một đứa trẻ cười trước ống kính và ông được đánh giá là một trong những bác phó nhòm nổi tiếng. "Sau khi chụp ảnh xong, kể cả tôi, đứa bé lẫn cha mẹ nó đều mệt nhoài, nhưng thường đó là lần chụp thành công"- Ông tâm sự.

Jean phát hiện ra rằng không chỉ bức ảnh của những đứa bé cười thật dễ thương mới là những bức ảnh đẹp, mà một đứa trẻ cáu gắt cũng có thể mang đến cho ông nguồn cảm hứng để cho ra những bức ảnh tuyệt vời. "Có lần tôi nhận lời chụp hình cho một đứa bé mới chập chững biết đi. Nó chẳng thèm để ý gì đến tôi mà chỉ nhìn chăm chăm xuống sàn nhà. Tôi buộc phải bò xuống cùng với nó và thật lạ là bức ảnh mà tôi chụp đứa bé trong tư thế thật khó như thế nhưng quả thật lại là một tác phẩm tuyệt vời" - Jean hào hứng kể.

Jean cho rằng công việc này đòi hỏi hai yếu tố: "Không phải cứ treo bảng hiệu là bạn đã có thể trở thành một nhà nhiếp ảnh. Bạn phải thực sự yêu thích công việc của một nhiếp ảnh gia và say mê với nó thì mới có thể thành công được."

Một cô gái trẻ thông minh, giỏi văn và có nhiều tư chất đã từng có ước mơ sau này sẽ làm công việc gì liên quan đến văn chương, viết lách. Nhưng khi tốt nghiệp phổ thông, cô nghe theo bạn bè nên quyết định thi vào làm tiếp viên hàng không. Vì lúc đó ai cũng nói đó là một nghề của "xã hội thượng lưu", "thướt tha đi mây về gió".

Chỉ sau hai năm làm tiếp viên phục vụ hành khách ở tuyến bay quốc tế, cô nhận ra những gì trước kia là mới lạ với cô thì bây giờ không còn nữa. Mỗi một chuyến bay, dù đi đến đâu chăng nữa thì cô cũng phải làm những công việc lặp đi lặp lại mà cô đã quá quen thuộc như hướng dẫn an toàn cho hành khách, phục vụ bữa ăn cho họ... Công việc đó không có gì đáng phàn nàn nhưng không có gì sáng tạo như cô hằng mong muốn.

Dù cố gắng tìm niềm vui trong mỗi chuyến bay nhưng cô vẫn nhận ra công việc này có thể thích hợp với những người khác, còn với cô thì không. Cô quyết định nghỉ để luyện thi và sau đó đã đậu hai trường: đại học ngoại ngữ và đại học báo chí - là hai ngành mà cô thích nhất. Với quyết tâm cao, cô đã thu xếp thời gian để học cả hai trường cùng một lúc như để bù lại thời gian làm tiếp viên hàng không.

Và giờ đây cô đã là một phóng viên đầy kinh nghiệm của một tờ báo lớn. Cô say mê và rất nhạy cảm trong những vấn đề xã hội và số phận của con người. Các bài phóng sự, bài viết bằng tất cả tâm huyết của cô luôn cuốn hút độc giả và chiếm được sự quan tâm của xã hội. Các bài báo của cô giờ đã được tập hợp in thành sách để làm tài liệu tham khảo giảng dạy ở trường đại học báo chí. Thỉnh thoảng cô lại đi công tác trên các chuyến bay, nhìn những tiếp viên hàng không phục vụ, cô chợt nhớ lại mình những năm về

trước và thầm cảm ơn quyết định thay đổi nghề lúc ấy của mình.

- Barto

6

Bạn không phải là cái bóng của người khác

Những người xung quanh thường thích lái suy nghĩ cũng như hành động của bạn theo ý họ muốn. Khi đó, bạn sẽ dễ bị xao lãng và đi lệch so với những dự định, những ý tưởng ban đầu của mình, và cứ thế, bạn sẽ trở thành một bản sao, một cái bóng của họ.

Mary được nhận vào làm việc tại một công ty sản xuất bia ở vị trí nhân viên tiếp thị. Ngày đầu tiên đến công ty, cô phấn chấn, hồ hởi với rất nhiều dự định cho con đường sự nghiệp tại đây. Dù sao thì cô cũng là một ứng viên xuất sắc và đã vượt qua nhiều đối thủ. Ngoài kiến thức cùng kinh nghiệm làm việc đã có, Mary còn là một nhân viên có tư cách đạo đức tốt được cấp trên tín nhiệm.

Một số nhân viên lâu năm có tính bảo thủ và trì trệ trong bộ phận đã tỏ ra không mấy vui trước những kết quả nho nhỏ của cô. Họ rỉ tai cô bằng những lời bóng gió xa xôi, rằng ở đây nếu muốn tồn tại lâu thì phải biết nghe lời và phục tùng họ. Họ nói xa nói gần, thì thầm to nhỏ và khuyên cô không nên tốn công sức để cống hiến cho một công ty "không biết điều với nhân viên", rằng mọi cố gắng của Mary khi làm thêm ngoài giờ sẽ chẳng bao giờ được cấp trên tính đến.

Ban đầu, Mary cũng cảm thấy hơi nản vì phải chứng kiến những thói quan liêu vô trách nhiệm của đồng nghiệp. Dần dần, Mary trở nên lười biếng hơn. Đồng nghiệp ở các bộ phận khác không còn thấy cô năng nổ trong công việc nữa. Cô trở thành một con người khác hẳn, bằng lòng và an phận với những gì mình có. Cho đến một ngày, Ban giám đốc buộc cô phải chuyển sang một bộ phận khác với mức lương thấp hơn vì đã không cố gắng trong công việc. Lúc bấy giờ, Mary mới hiểu ra rằng trong suốt một thời gian dài,

cô đã a dua cùng đám nhân viên xấu để rồi trở thành cái bóng của chính họ.

Chúng ta đều biết thói quen xấu dễ lây lan như một căn bệnh truyền nhiễm và chúng ta rất dễ bị lây nhiễm những hành vi tiêu cực từ những người xung quanh. Người có bản lĩnh sẽ tránh được ảnh hưởng của những thói xấu ấy, đồng thời cảm hóa để những người xung quanh trở nên tốt hơn. Tự tin, bản lĩnh là những yếu tố quan trọng để bạn luôn là chính mình chứ không phải là bản sao cá tính của người khác.

- Greene

7

Không bao giờ là quá trễ! Bạn còn đủ thời gian để làm một điều gì đó

Chúng ta đang sống trong một thời đại với nhiều biến chuyển. Trong dòng xoáy của cuộc đời, đôi khi ta cảm thấy mình đuối sức trước quá nhiều áp lực, quá nhiều điều phải âu lo, toan tính. Nhìn những người bạn thành đạt, ta thường tự trách mình sao thật kém cỏi, không gặp may mắn và thường ao ước được như họ. Chúng ta luôn tưởng tượng ra thật nhiều điều tốt đẹp, nhưng không biết lúc nào và phải làm sao để đạt được những điều đó.

Dù có ước mơ điều gì đi chăng nữa, chúng ta cũng cần phải có thời gian và phải biết chuẩn bị các điều kiện để biến những cơ hội thành hiện thực. Hãy tin rằng, trong bất kỳ hoàn cảnh nào, chúng ta vẫn luôn có đủ thời gian và sẽ còn cơ hội nếu thực sự muốn.

Nếu không, chúng ta sẽ mãi sống trong ảo vọng và không bao giờ đi đến đích nếu cứ muốn - tự nhiên chỉ bằng một phép nhiệm màu nào đó - đi một con đường tắt để đến với thành công.

Năm 1923, một trận động đất dữ dội xảy ra tại Tokyo tàn phá gần hết những ngôi biệt thự bằng gỗ và tiếp liền sau đó là một trận hỏa hoạn khủng khiếp đã thiêu rụi tất cả những gì còn sót lại của trận động đất. Lúc đó, Taikichiro Mori được 19 tuổi. Chứng kiến cảnh tượng tàn phá này, anh tự nhủ : "Tại sao người ta lại không xây nhà bê-tông?" và cũng thầm ước nguyện sẽ có một ngày nào đó, anh sẽ tự tay thực hiện công việc này.

Thế nhưng, một ngày nào đó chỉ đến với anh mãi gần... 40 năm sau. Khi ấy, Mori đã 55 tuổi. Thực vậy, trước khi thành lập Công ty Bất động sản Mori Buiding Co. vào năm 1959, Mori đã thử sức ở

nhiều công việc khác nhau. Và chỉ sau khi được thừa kế 6.600m2 đất tại khu buôn bán sầm uất Nihi- Shimbashi ở trung tâm Tokyo, ông mới có điều kiện xin thôi việc tại trường Đại học Yokohama để thực hiện ước mơ thời trai trẻ của mình.

Một khởi đầu dù khá muộn màng nhưng không làm Mori nản chí. Ông quyết định mua lại khu Arkhills rộng 440.000m2. Trong nhiều năm, ông cùng nhân viên đến từng nhà để thuyết phục các chủ hộ, phân tích thiệt hơn và đền bù xứng đáng, cùng trò chuyện, làm quen, giúp đỡ họ... Cuối cùng, kế hoạch thành công và đến năm 1986, tòa nhà Arkhills được xây xong mang đến cho Mori Building Co. số lợi nhuận 439 triệu đô la. Một sự khởi đầu hanh thông kéo theo bao điều tốt đẹp khác.

Năm năm sau (1991), ở tuổi 87, Mori đã là chủ nhân của 81 tòa nhà chọc trời, có trong tay một gia sản trị giá 18 tỷ đô la và được tạp chí Forbes xếp hàng đầu trong danh sách những người giàu nhất thế giới có được tài sản từ chính đôi tay của mình.

Thực tế đã chứng minh rằng, thành công của con người không phụ thuộc nhiều vào tuổi tác và thời gian. Đừng quá lo lắng về bản thân hay cảm thấy tự ti khi chưa đạt được điều mình mong muốn. Hãy nỗ lực, cố gắng không ngư ân g trong tư ân g chặng đường đi vơ ái niềm tin rằng bạn sẽ kịp làm được điều gì đó ý nghĩa cho cuộc đời mình.

- Tuuli và Karisalmi

8

Biết đón nhận niềm vui trên từng chặng đường đi

Trong cuộc đời, hầu như ai cũng có một dự định, một mục tiêu nào đó - dù khiêm tốn hay lớn lao. Thế nhưng khi đã đạt được điều mình mong muốn, ví như khi có thêm một khoản tiền, được thăng tiến, hay được đề nghị một mức lương nào đó cao hơn, chúng ta lại hướng đến một mục tiêu khác lớn hơn.

Cứ như vậy, cuộc đời của chúng ta sẽ mãi là một chuỗi dài những lo toan, tính toán mà không bao giờ có được cảm giác bình an hạnh phúc để tận hưởng những thành quả chúng ta đã phải rất nỗ lực mới có được. Nếu chúng ta sống, làm việc hết mình đồng thời đón nhận và tận hưởng từng thành quả đạt được, cuộc sống khi đó sẽ trở nên thú vị và ý nghĩa hơn.

Họ không đi lại bằng loại xe hơi đắt tiền. Họ không thuê nhân viên khuân vác nhạc cụ. Họ không đưa ra những yêu cầu thái quá như phòng thay đồ phải thật lớn hay sự phục vụ phải hết sức nhiệt tình. Nhưng các thành viên của ban nhạc Rustic Overtones vẫn thấy vui khi được chơi nhạc. Rustic Overtones thực hiện trên 250 buổi diễn mỗi năm, những bài hát của họ được phát trên 200 đài phát thanh. Những điều đó có được nhờ các thành viên trong ban nhạc đều hát bằng tất cả sự đam mê, nhiệt huyết của mình.

Tay trống Tony McNaboe giải thích: "Chúng tôi hát cho mọi người, hát cho nhau, chúng tôi có thể đứng bên đường và hát cho những người qua lại. Chúng tôi yêu âm nhạc, dù có nhận được hợp đồng thu âm hay không, chúng tôi sẽ vẫn hát".

- Black

9

Đừng mãi chỉ chiến đấu bằng kinh nghiệm của lần đầu ra trận

Cuộc đời của mỗi chúng ta cũng giống như những quyển vở trắng, những trang vở ấy, cùng với thời gian và năm tháng, chứa đựng vô số điều mà ta quan sát, cảm nhận và tích lũy được.

Không đứa bé nào bỗng nhiên biết đi mà không một lần vấp ngã. Chẳng ai lớn khôn mà không gặp những sai lầm, thất bại. Chúng ta bước vào cuộc sống với sự nhiệt tình, đam mê và mang theo mình bài học từ những trải nghiệm đầu tiên đó.

Nhưng cuộc sống muôn màu muôn vẻ cuốn theo biết bao khó khăn thử thách. Dựa vào thực tế và kinh nghiệm đã có, mỗi chúng ta phải tự mình vượt qua từng thử thách đó. Tuy nhiên, khó khăn và thất bại sẽ ngày càng nảy sinh khi chúng ta cố áp dụng rập khuôn những kinh nghiệm ban đầu một cách không thích hợp vào những tình huống, sự việc mới mà bản chất là hoàn toàn khác hẳn.

Tích lũy kinh nghiệm cho bản thân là cần thiết nhưng hãy luôn nhớ rằng chúng ta không thể áp dụng kinh nghiệm đó cho tất cả những tình huống xảy đến.

Công ty Schwinn là một trong những doanh nghiệp hàng đầu trong ngành công nghiệp sản xuất xe đạp hơn 100 năm qua. Năm 1979, Edward Schwinn, thế hệ thứ tư của dòng họ Schwinn, nắm quyền điều hành công ty. Mười ba năm sau, công ty bị mất 60% thị phần, trước tình hình đó, anh em nhà Schwinn phải đối mặt với rất nhiều khó khăn và thách thức.

Nhiều người cho rằng, công ty này lâm vào tình cảnh như trên là do nó không thích ứng với điều kiện hiện tại. Thứ nhất, đây là công ty gia đình nên Edward Schwinn đã từ chối mọi nguồn góp

vốn từ bên ngoài ngay cả khi công ty bắt đầu có dấu hiệu suy yếu. Thứ hai, Schwinn đã là một thương hiệu nhưng Edward Schwinn không biết cách đầu tư để tiếp tục phát triển nó. Và cuối cùng, Schwinn là một công ty tư nhân hoạt động với quy mô đơn giản, chủ yếu dựa trên những mối giao hữu thân tình với khách hàng. Edward Schwinn đã đồng ý cho Giant Manufacturing - nhà sản xuất và cung ứng xe đạp của Trung Quốc - gia công toàn bộ sản phẩm mà không chú ý bảo vệ quyền lợi lâu dài của mình.

Đến năm 1992, Schwinn lâm vào cảnh nợ nần với món nợ khổng lồ lên tới 75 triệu đô la. Không một nhà kinh doanh nào dám mạo hiểm đầu tư, và thương hiệu Schwinn sụp đổ khi công ty phải tuyên bố phá sản. Giant Manufacturing cũng chấm dứt giao dịch với Schwinn và bắt đầu sản xuất những chiếc xe đạp riêng của mình. Edward Schwinn đã giải thích cho sự thất bại này một cách cay đắng: "Con tàu bị đắm bởi chúng tôi đã ngủ quên bên tay lái".

- Goltz

10
Mọi việc trước khi dễ đều khó

Các chương trình quảng cáo sản phẩm trên ti vi luôn làm cho bạn có ảo tưởng rằng mọi thứ đều có thể thay đổi một cách nhanh chóng, kể cả thay đổi chính bản thân mình. Chỉ trong vòng 30 giây, các nhân vật quảng cáo có thể trở nên thông minh hơn, xinh đẹp hơn hoặc giàu có hơn.

Thay đổi là có thể nhưng vấn đề là điều đó không thể diễn ra ngay lập tức như mong muốn. Bạn không hy vọng mình sẽ nói được một ngoại ngữ, luyện tập giỏi môn Yoga, xây dựng một thương hiệu tin cậy hay cải tổ môi trường công việc và đổi mới phong cách làm việc của công ty chỉ trong một vài ngày.

Những thay đổi tích cực khó có thể xảy ra trong một sớm một chiều. Muốn thực hiện một sự thay đổi, đòi hỏi bạn phải quyết tâm theo đuổi trong một khoảng thời gian nhất định nào đó. Việc thay đổi không thể hoàn thành trong hôm nay, nhưng chúng ta có thể thực hiện việc thay đổi đó bắt đầu từ hôm nay.

Charlie được xem là bậc thầy trong việc hòa nhập những khác biệt về văn hóa giữa hai doanh nghiệp khi sát nhập lại với nhau. Công việc đó giúp anh luôn có một cái nhìn lạc quan về chuyện thay đổi cơ cấu tổ chức nhân sự trong một tổ chức mới.

Anh nhận xét: "Mỗi công ty đều có một nét văn hóa riêng - từ cách thức làm việc, thói quen của từng người cho đến lối sống của các nhân viên đều khác nhau. Những nét văn hóa này không dễ gì thay đổi. Đôi khi, chúng kìm hãm sự phát triển, và thậm chí, trong nhiều trường hợp, chúng khiến hai doanh nghiệp không thể hợp nhất và cùng tồn tại để phát triển".

Công việc của Charlie là nghiên cứu văn hóa của các công ty với cách nhìn tích cực hướng đến tương lai. Anh cho rằng: "Khi văn

hóa công ty không thể phục vụ cho chiến lược lâu dài của công ty, nó cần phải được thay đổi, nhưng quá trình thay đổi đó cần phải được tiến hành một cách cẩn trọng. Nếu thay đổi mọi thứ quá mạnh mẽ, vội vàng theo chiều hướng bất lợi thì nhân sự sẽ bị đảo lộn liên tục, nguy cơ những nhân viên giỏi sẽ ra đi và hiện tượng chảy máu chất xám sẽ xuất hiện. Khi đó, không phải bạn đang thay đổi tình hình mà là đang hủy hoại nó".

- Polivy và Herman

11

Biết kết hợp những tính cách khác nhau

Có khi nào bạn quan sát một người thợ xây bức tường từ những viên đá tự nhiên có hình dạng khác nhau - viên có dạng hình chữ nhật, viên hình tam giác và cả những viên không có hình dạng nhất định. Thế nhưng với sự khéo léo của người thợ, những viên đá khác nhau đó đã tạo nên một bức tường rất chắc chắn và mang tính mỹ thuật cao.

Cuộc sống cũng vậy. Chúng ta sinh ra và lớn lên chẳng ai giống ai. Mỗi người một tính cách, mỗi người một thế mạnh riêng. Cuộc sống, công việc xung quanh ta là bức tranh rộng lớn được hình thành bởi những con người với những tính cách khác nhau đó. Có người chú ý đến tổng thể và có người chỉ quan tâm đến chi tiết. Nhiều người rất giỏi trong việc nghĩ ra các ý tưởng hay thiết lập các kế hoạch vĩ mô nhưng lại không có cách triển khai, theo đuổi và biến nó thành hiện thực. Ngược lại, số khác có thể bền bỉ thực hiện mọi kế hoạch đề ra đến cùng. Hiếm có người nào một mình có thể làm được tất cả.

Chắc chắn sẽ rất thành công nếu chúng ta biết kết hợp những con người với những tính cách khác nhau đó để tạo nên sức mạnh tổng hợp cho tổ chức của mình. Và người giỏi không phải là người làm tất cả mà là người biết dùng những người giỏi hơn mình để làm những công việc thích hợp.

Howard Murad là bác sĩ chuyên khoa da liễu ở Los Angeles. Ông nhận thấy hầu hết các bệnh nhân đều mong muốn được kết hợp giữa việc điều trị và chăm sóc sắc đẹp. Nhưng ông cũng biết rất rõ rằng ít có ai trong ngành y có thể giỏi trong cả hai chuyên môn này: "Tôi quyết định hợp tác với một bác sĩ phẫu thuật, và nếu bệnh nhân của tôi cần đến một cuộc giải phẫu thẩm mỹ thì đó không còn là việc của tôi nữa."

Sau hai mươi năm thực hiện việc điều trị bệnh kết hợp với chăm sóc sắc đẹp, bác sĩ Murad thu được khoảng 60 triệu đô la mỗi năm từ việc bán mỹ phẩm và điều trị theo phương pháp tắm nước khoáng. Ông nhận xét: "Tôi có được ngày hôm nay có lẽ là do tôi chọn cách làm việc với những người am tường những điều mà tôi không biết."

- Fisher, Macrosson và Wong

12

Nên viết ra những ý tưởng và kế hoạch của mình

Nếu phải làm một chuyến hành trình phức tạp đến một thành phố mà bạn chưa từng đến bao giờ, theo bản năng, bạn thường tìm hiểu, lập kế hoạch cho những việc cần làm, cụ thể cho từng chặng đường đi, thậm chí chọn trước phương tiện sẽ đi.

Nhưng khi định hướng cho tương lai, có thể bạn lại chẳng viết ra điều gì cụ thể cả. Hãy nghĩ xem, đó là cuộc hành trình quan trọng nhất, mà bạn lại không hề lập kế hoạch cho mình!

Có người cứ biết làm việc của ngày hôm nay cho xong, chuyện ngày mai cứ để ngày mai tính tiếp. Viết ra các kế hoạch, mục tiêu cũng như các ý tưởng cụ thể sẽ giúp bạn có một cái nhìn tổng quát hơn. Càng hình dung rõ từng bước đi cụ thể, bạn sẽ dễ dàng đặt ra các biện pháp thực hiện cần thiết cũng như tiên liệu những khó khăn có thể gặp phải, từ đó bạn sẽ thấy hài lòng với kết quả đạt được hơn.

Harry là một chuyên gia tư vấn tâm lý nghề nghiệp. Khách hàng của ông thường là những người ít thành đạt. Mỗi khi nghe họ giãi bày những băn khoăn của mình, ngoài việc tìm hiểu những mong muốn của họ, Harry thường xoáy vào nội dung "Các vị cần điều gì?" và phân tích cho họ hiểu rằng vấn đề chính không phải là họ muốn làm gì mà là họ cần phải làm gì.

Ông khuyên những khách hàng của mình nên ghi nhật ký, vì ông tin rằng điều họ đang tìm kiếm thật sự sẽ lộ ra trong quyển nhật ký ấy. Theo ông, khi ghi lại những ý nghĩ bất chợt thoáng qua, có thể bạn sẽ hình dung ra được cách nghĩ, cách tư duy và khám phá những điều chưa biết về bản thân cũng như cách thức thích hợp cho sự tìm kiếm của bạn.

- Howatt

13
Không đi theo lối mòn

Trước khi đưa ra quyết định cuối cùng cho bất kỳ vấn đề nào, chúng ta thường suy nghĩ thật thấu đáo để tìm ra giải pháp tốt nhất. Chúng ta băn khoăn không biết phải nên làm như thế nào và thường có khuynh hướng dựa theo kinh nghiệm hay xuôi theo ý kiến chung của những người xung quanh. Tuy nhiên, thực tế cho thấy, đôi khi những người đó cũng chỉ suy luận dựa vào cảm tính và đưa ra những quyết định không đúng với thực tế lúc bấy giờ.

Bởi vậy, chúng ta phải biết tiên lượng được những điều bất hợp lý trong suy nghĩ của người khác, dám nghĩ và tìm cách khác hợp với mình nhất trong hoàn cảnh thực tế đó. Và có thể trong mười người thì chỉ có một vài người là thành công vì người đó dám suy nghĩ và không đi theo những lối mòn của những người khác.

Có thể là rất khó cho bạn trong một thời gian ngắn phải nhận xét quyết định nào là đúng hay sai.Bởi trong thực tế có những quyết định tệ hại, những quyết định sai lầm, những quyết định bình thường, những quyết định đúng, những quyết định tốt hơn và những quyết định xuất sắc. Nếu bạn không có tầm nhìn xa và tư duy sáng tạo thì chỉ có thời gian mới có thể chứng minh cho bạn thấy được điều đó.Hãy suy nghĩ khác, tìm những góc nhìn mới và luôn sáng tạo để tìm ra cách tốt nhất trong mọi vấn đề của bạn.

Một công ty sản xuất hàng tiêu dùng đang cần tuyển một chuyên viên phụ trách xây dựng thương hiệu. Buổi phỏng vấn cuối cùng diễn ra với sự tham gia của Tổng giám đốc điều hành, giám đốc nhân sự và giám đốc marketing. Ứng viên được chọn là một thanh niên trẻ, thông minh, tốt nghiệp xuất sắc ngành marketing của một trường đại học danh tiếng. Ngoài ra, anh ta còn có bốn năm kinh nghiệm làm việc ở vị trí tương tự trong một tập đoàn có tên tuổi.

Anh chàng đến dự phỏng vấn trong bộ quần áo và kiểu tóc "chẳng giống ai": áo thun sặc sỡ, quần jeans rách gối, mái tóc dài ngổ ngáo hệt như các tay trống. Anh trả lời phỏng vấn trong một tư thế khá thoải mái. Nói chung là một ứng viên khá ấn tượng khiến nhà tuyển dụng thoạt đầu hơi bối rối.

Hồ sơ lý lịch cũng như kinh nghiệm làm việc chứng tỏ chàng trai này quả là một ứng viên xuất sắc cho vị trí mà công ty đang cần tìm. Tổng giám đốc điều hành và giám đốc bộ phận marketing đồng ý nhận anh chàng ứng viên nọ, duy chỉ có giám đốc nhân sự là cảm thấy lo lắng. Bà đánh giá cao những ưu điểm đó, nhưng bà cũng rất quan tâm đến những hạn chế của anh ta: Đó là tính cách khó hòa đồng và sự kiêu ngạo với cộng sự.

Điều đó tưởng chừng không quan trọng đối với một người làm công việc sáng tạo, nhưng thật ra, nó là một vấn đề dễ gây nhức đầu cho nhà tuyển dụng vì đôi khi sẽ dẫn đến tình trạng tùy hứng bỏ việc giữa chừng khi dự án đang dở dang. Vì ý kiến của bà là thiểu số nên anh chàng ứng viên này được nhận ngay vào làm việc. Tuy nhiên, chỉ sau một thời gian ngắn, đúng như dự đoán của vị giám đốc nhân sự, anh ta đã mũ áo ra đi vì không thể hòa hợp được trong một môi trường làm việc cần sự đoàn kết và chia sẻ.

Tất cả những phát minh và thành công lớn trên thế giới ngày nay đều bắt nguồn từ những con người có suy nghĩ, ý tưởng mới mẻ, tích cực, dám tin và kiên trì thực hiện những điều đó.

- Baker

14

Lắng nghe là cách tự vệ và học hỏi hiệu quả nhất

Đa số chúng ta đều có tâm lý chung là không thích nghe người khác góp ý, phê bình, và ở một chừng mực nào đó, chúng ta thường có khuynh hướng phản ứng lại bằng cách chống chế, bào chữa cho mình hay phủ nhận và thậm chí là tấn công lại ý kiến xây dựng.

Trong trường hợp này, tính tự ái, bảo thủ đã khiến chúng ta thiếu khôn ngoan và không còn đủ tỉnh táo để lắng nghe những ý kiến đóng góp.Chính điều đó sẽ cản trở sự tiến bộ của chúng ta.

Còn với những lời nhận xét, chỉ trích sai thì trước tiên, hãy trầm tĩnh lắng nghe cho hết ý, vì Lắng nghe là cách tự vệ và học hỏi hiệu quả nhất bạn luôn có đủ thời gian để diễn đạt ý kiến của riêng mình, chứng minh những gì mà người khác đã nhận xét sai về bạn. Đó là cách bảo vệ bạn tốt nhất và khiến người khác phải nể phục.

Lary là giám đốc một công ty kinh doanh các mặt hàng thực phẩm. Mười lăm năm lăn lộn, gắn bó với ngành mang đến cho anh một bề dày kinh nghiệm quý báu, tuy nhiên, cũng chính vì nghĩ rằng không có ai am hiểu lĩnh vực này bằng mình mà anh thường bác bỏ ý kiến của các nhân viên khác mỗi khi họ góp ý.

Trong mấy năm gần đây, do không nắm bắt kịp thời nhu cầu thay đổi của thị trường đồng thời gặp phải sự cạnh tranh khốc liệt từ các đối thủ, doanh thu của công ty giảm đáng kể.

Trong một cuộc họp, giám đốc marketing đã đề xuất với Lary phương án kinh doanh mới và rất táo bạo mà anh ấy đã nghiên cứu từ lâu. Vì trong một khoảng thời gian ngắn, Lary không hiểu hết mọi góc độ khả thi của phương án mà chỉ tập trung suy nghĩ

về những khả năng rủi ro nên anh đã không tán thành phương án này.

Cuộc tranh luận diễn ra khá gay gắt, và khi người giám đốc marketing thẳng thắn nói ra điều mà xưa nay mọi nhân viên khác đều biết, đó là tính không lã æng nghe, ba ão thủ, độc đoán của gia ám đốc thì Lary hầu như không còn giữ được bình tĩnh. Anh quát tháo om so âm đồng thời ra lệnh cho phòng nhân sự làm mọi thủ tục để anh chàng giám đốc market- ing kia nghỉ việc.

Điều mà Lary không mong đợi cuối cùng đã xảy ra: Công ty ngày càng gặp nhiều khó khăn, doanh thu hầu như không có, nguy cơ phá sản càng ngày càng lộ rõ. Trong khi đó, vị giám đốc marketing lại chuyển sang đầu quân cho một công ty nhỏ hơn nhưng khá tiềm năng. Và thật trớ trêu, cái dự án mà anh ta đề nghị với Lary ngày nọ giờ đây đang được công ty kia áp dụng rất thành công.

Tính tự ái sẽ khiến chúng ta ngay lập tức bác bỏ ý kiến đóng góp của người khác và đó chính là tác nhân làm hạn chế tinh thần học hỏi và nhận biết mình để trưởng thành hơn. Những người như vậy rất dễ bị tổn thương về tinh thần, tâm trạng sẽ phụ thuộc vào hoàn cảnh và khó thích nghi với công việc và môi trường mới.

- Haugen và Lund

15

Thành công không tự đến mà do chính chúng ta tạo nên

Chúng ta thường nghĩ rằng dường như số phận chỉ mỉm cười với một vài người, rằng họ may mắn hơn ta. Nhưng thực tế lại hoàn toàn khác. Người được coi là thành công thực sự theo đúng nghĩa của nó, ngoài kiến thức, tài năng, kinh nghiệm sống và làm việc, môi trường để phát triển... họ còn có một ý chí, một nghị lực bền bỉ để theo đuổi mục tiêu và trên hết, họ luôn học hỏi từng ngày.

Nếu bạn đã từng đọc câu chuyện nổi tiếng Bí Mật của May Mắn thì bạn sẽ hiểu là May Mắn không bao giờ đến với ai đó một cách tình cờ, mà May Mắn là do chính người đó tạo ra.

Rhonda là thợ cắt tóc trong một khu dân cư lao động nằm ở ngoại ô thành phố. Vì hoàn cảnh gia đình khó khăn nên cô không thể tiếp tục học mà sớm phải bươn chải với đời bằng nghề cắt tóc này. Hầu hết bạn bè cô đều đã tốt nghiệp đại học và lập nghiệp ở thành phố. Nhìn đám bạn, đôi lúc cô cảm thấy chạnh lòng vì sự buồn tẻ trong công ăn việc làm của mình.

Tuy nhiên, Rhonda cũng khám phá ra rằng, nghề cắt tóc của cô cũng quan trọng không kém những ngành nghề khác. Cô háo hức và quyết tâm lập nghiệp bằng một cửa hàng nho nhỏ. Hàng ngày, cô mày mò học hỏi kinh nghiệm từ bạn bè, từ đồng nghiệp và từ các bài báo trong tạp chí.

Cứ thế, tay nghề của cô ngày càng được nâng cao, khách hàng mỗi lúc một đông hơn. Cửa hàng cắt tóc của cô lúc nào cũng trong tình trạng quá tải vì không đủ nhân viên phục vụ. Trong một cuộc thi tạo mẫu tóc, cô đã đạt danh hiệu "Cây kéo vàng" và trở thành thành viên ban giám khảo của các cuộc thi được tổ chức hàng năm sau đó. Dù vậy, hàng ngày người ta vẫn nhìn thấy bà chủ trẻ

tìm tòi, nghiên cứu các tạp chí về mốt và mẫu tóc. Rhonda vẫn không ngừng say mê học hỏi, và đó chính là bí quyết để cô thành đạt như hôm nay.

Nhà tư vấn đầu tư John Conover khuyên rằng, đầu tư thị trường chứng khoán là một sự đầu tư dài hạn rất có tiềm năng: "Việc lựa chọn khôn ngoan đầu tư dài hạn vào nhiều loại chứng khoán là không thể tùy thích hay cảm tính, nó cũng không thể khiến bạn trở nên giàu có chỉ qua một đêm. Xin nhắc lại, chẳng có điều gì làm cho bạn giàu có chỉ trong một đêm được".

John giải thích: "Những công ty có sản phẩm tốt sẽ có lời, trong thời gian dài cổ phiếu sẽ tăng giá. Cũng có khi cổ phiếu sụt giảm bởi vì có những năm công ty hay cả nền kinh tế suy yếu, nhưng sự kiên nhẫn sẽ giúp bạn giữ lại cổ phiếu đó đến khi công ty tăng trưởng trở lại". John khuyến cáo: "Cố gắng kiếm lời tức thời từ mua bán chứng khoán qua việc mong chờ các biến cố kinh tế hay chính trị là một trò thật xuẩn ngốc. Điều đó thật nguy hiểm đối với tình hình tài chính của bạn. Nếu làm như vậy, bạn sẽ mất tất cả những khoản đầu tư của mình".

- Gordon

16

Khi có quá nhiều phức tạp - hãy nhớ đến trò chơi ghép hình

Trong cuộc sống, một lúc nào đó chúng ta cảm thấy mình đang bị quá tải trước áp lực rất lớn của công việc. Chúng ta bị rối giữa mớ công việc đó và không biết mình nên bắt đầu từ đâu. Cảm giác đó sẽ khiến bạn nản lòng và không còn cảm thấy hứng thú với công việc nữa. Hãy nhớ đến bài học từ trò chơi xếp hình, rằng tất cả đều có thể giải quyết được, từng bước, từng bước một.

Ai trong chúng ta cũng đã một lần thử sức với trò chơi ghép hình. Và với những kinh nghiệm từ trò chơi rất đơn giản ấy, chúng ta đã áp dụng được những gì vào cuộc sống? Có thể sẽ rất thú vị vì bức tranh ghép hình là các công việc cần làm trong cuộc sống của bạn đấy!

Chúng ta không thể áp đặt mong muốn là tất cả phải hoàn thiện ngay, mọi việc phải đâu vào đó. Khi gặp khó khăn, không trôi chảy, hãy tự cho phép mình nghỉ ngơi thoải mái đôi chút. Mọi thứ sẽ khác đi khi bạn quay lại.

Đừng quên có lúc phải vượt lên cao, phải nhìn vào bức tranh toàn cảnh để định hướng. Loay hoay với những mảnh nhỏ có lúc sẽ khiến bạn nản chí.

Lòng kiên trì sẽ được đền đáp. Mọi thử thách lớn đều được giải quyết từng bước một.

Mỗi khi gặp bế tắc, hãy chuyển sang một hướng khác. Và sau đó nhớ quay lại.

Việc đầu tiên bạn cần làm là hướng đến và thiết lập đường biên. Có ranh giới, bạn mới cảm nhận được sự an toàn và trật tự.

Đừng ngại thử nhiều cách kết hợp khác nhau.

Đôi khi chúng sẽ khít khao đến ngạc nhiên.

Hãy dành niềm vui để tận hưởng những thành công nho nhỏ của bạn. Chúng sẽ động viên bạn bước tiếp. Và bạn sẽ cảm nhận hạnh phúc ngay khi vượt qua được khó khăn thử thách.

- Elliott

17

Biết cho đi - là sẽ nhận được nhiều hơn

Chúng ta thường nghĩ rằng, khi cho đi một điều gì thì ta có quyền được nhận lại một điều khác.Khi giúp đỡ người khác, dù là việc đơn giản nhất, ít ra chúng ta cũng mong nhận được một lời cảm ơn. Khi đi làm, chúng ta mong nhận về mức lương phù hợp với công sức mình đã bỏ ra. Chuyện đó không có gì là khó hiểu vì đôi khi chúng ta tự ngầm thỏa thuận với nhau rằng đây hẳn đã là một quy luật.

Tuy nhiên, không phải lúc nào chúng ta cũng có thể áp dụng quy luật đó. Có những điều ta cho đi mà không mong nhận về vì đôi khi, điều ta cho đi còn có giá trị nhiều lần hơn những gì ta nhận được. Điều này không chỉ đúng trong công việc, tình người, các mối quan hệ mà còn trong cuộc sống của chính bạn.

Một bé gái mắc phải một bệnh rất hiếm gặp. Để có cơ hội được cứu sống, cô bé cần được truyền máu từ cậu anh trai năm tuổi - cũng mắc phải căn bệnh ấy nhưng lại sống được nhờ cơ thể cậu bé có thể tự sản sinh được một loại kháng thể.

Bác sĩ giải thích điều đó với anh trai của cô bé, và hỏi cậu có sẵn sàng cho máu để cứu em gái mình không. Cậu bé do dự một lát, cậu hít thở sâu và nói: "Cháu sẽ đồng ý nếu điều đó giúp em cháu có thể khỏe lại được!"

Khi đang truyền máu, hai anh em nằm trên hai giường gần nhau. Cậu bé mỉm cười khi nhìn thấy đôi má cô em gái bắt đầu lấy lại được sắc hồng. Rồi gương mặt cậu tái đi và nụ cười tắt dần. Cậu nhìn bác sĩ, run run hỏi: "Cháu sắp chết rồi phải không bác! Bác cố gắng cứu sống em cháu nhé."

Cậu bé ngây thơ ấy cứ ngỡ rằng cậu sẽ cho em gái hết tất cả máu

của mình để cứu em và cậu sẽ phải chết. Và cậu bé đã sẵn sàng để làm điều đó.

- Knouse, Tanner và Harris

18
Hãy biết là bạn của chính mình

Trong cuộc sống, hẳn rất nhiều người trong chúng ta có lúc phải đối mặt với khó khăn, nghịch cảnh và cả những thất bại. Có những người không vượt qua được hoàn cảnh đã phải chịu đầu hàng số phận để rồi cứ mãi dằn vặt về sự yếu đuối của chính bản thân mình.

Cũng có nhiều người dũng cảm đứng lên từ những lần vấp ngã đó để rồi bước tiếp. Họ dám tin rằng họ sẽ làm được. Suy nghĩ đó giúp họ có thêm nghị lực, cảm thấy phấn chấn và tự tin hơn. Thế nhưng trạng thái tinh thần ấy chỉ có tính nhất thời và tác động của chúng không mang tính quyết định tuyệt đối.

Chính bản thân họ cũng sẽ cảm thấy hụt hẫng nếu không đạt được kết quả như mong muốn. Vào những lúc như thế, họ cần phải kiên trì hơn nữa, nỗ lực bền bỉ và quyết tâm theo đuổi đến cùng điều mà họ đã cam kết với bản thân. Dù có thất bại, họ vẫn cảm thấy hài lòng với chính mình.

Với Sparky, trường học là tất cả, chỉ có điều cậu không thể học tốt như những bạn khác. Cậu đã thi hỏng môn Văn năm lớp tám, trượt môn Vật lý, thi hỏng môn Đại số và môn tiếng Anh hồi học trung học. Ở các môn thể thao, cậu cũng chẳng khá gì hơn. Suốt thời tuổi trẻ, Sparky rất vụng về. Thực ra cậu không bị những học sinh khác ghét bỏ và cũng không ai quan tâm đến thiếu sót của cậu. Cậu ngạc nhiên khi một người bạn cùng lớp cất tiếng chào cậu ngoài giờ học. Cậu cũng chẳng hẹn hò với một cô bạn gái nào. Sparky rất sợ bị chối từ.

Sparky, các bạn học của cậu và mọi người đều biết điều đó. Thế là cậu mặc nhiên chấp nhận nó. Sparky luôn nghĩ rằng nếu mọi việc có tiến triển theo chiều hướng khá hơn thì chúng sẽ tự nhiên đến. Nếu không thì cậu cũng sẽ bằng lòng với những gì vốn đã quen thuộc với cậu.

Tuy nhiên có một điều ham thích đối với Sparky - đó là hội họa. Cậu rất tự hào về khả năng vẽ của mình. Dĩ nhiên là không ai khác thấy được điều ấy. Vào năm cuối trung học, cậu đã gửi một số tranh biếm họa cho một số tạp chí nhưng bị từ chối. Mặc dù vậy, Sparky vẫn tự tin với tài năng của mình và cậu quyết định sẽ trở thành một họa sĩ chuyên nghiệp.

Sau khi tốt nghiệp trung học, cậu viết một lá thư gửi đến hãng phim Walt Disney. Người ta yêu cầu cậu gửi một vài bức tranh vẽ theo chủ đề đã gợi ý. Sparky dành rất nhiều thời gian để vẽ. Cuối cùng, một lần nữa cậu lại bị từ chối.

Không nản lòng, Sparky quyết định viết tiểu sử của chính mình qua những bức tranh. Cậu mô tả lại tuổi thơ của mình - một cậu bé luôn gặp thất bại. Chẳng bao lâu sau nhân vật trong truyện tranh ấy đã trở nên nổi tiếng. Sparky, cậu bé thiếu thành công tại trường học và có những tác phẩm luôn bị từ chối hết lần này đến lần khác chính là Charles Schultz - người sáng tạo ra "Peanuts", một trong những truyện tranh hài hước nổi tiếng trên thế giới.

- Polyvy và Herman

19

Hiệu quả của việc nói chậm rãi

Chúng ta thường có xu hướng thích nhận xét, giảng giải hay chỉ dẫn cho những người xung quanh nhưng lại không muốn lắng nghe người khác. Chúng ta thích bày tỏ cảm nhận của mình, nói về những dự định của mình.

Khi nhịp độ công việc và áp lực cuộc sống tăng nhanh như hiện nay, người ta thường có xu hướng thích trao đổi thông tin với nhau nhưng lại ít khi để ý là thông điệp của mình có được mọi người tiếp nhận và ủng hộ hay không.

Tuy nhiên, vấn đề không nằm ở chỗ chúng ta nói nhiều hay ít, mà thông điệp của chúng ta có được người nghe thông hiểu và chia sẻ hay không.

Các nhà hùng biện bật mí một bí quyết tuy đơn giản nhưng lại rất hiệu quả: họ thường nói chậm rãi, mạch lạc hơn những người khác. Vấn đề không phải là chúng ta nói nhiều hay ít, mà chính là người nghe hiểu được bao nhiêu.

- Peterson, Cannito và Brown

20

Sự việc xảy ra không quan trọng bằng cách nhìn của bạn

Bạn có cảm thấy hài lòng khi hoàn thành một mục tiêu và mất tự tin khi đứng trước một người thành đạt hơn? Cảm giác thành, bại đó phần nhiều phụ thuộc vào những mẫu người bạn chọn để so sánh.

Bạn có hài lòng với mình không? Bạn đã làm việc như thế nào? Xuất sắc? Tốt? Hay chỉ đạt yêu cầu? Câu trả lời không quá khó. Thế nhưng, làm thế nào để biết được câu trả lời? Thật ra, những đánh giá này chỉ là tương đối và điều quan trọng nhất là bạn sẽ chọn cho mình một thái độ như thế nào - một thái độ tích cực sẽ thay đổi cách nhìn của bạn.

Như thường lệ, hôm ấy Roger đến văn phòng lúc 8 giờ sáng và ông thật bất ngờ khi được công ty thông báo rằng ông buộc phải thôi việc vì số lượng nhân viên hiện tại đã đủ. Ông thật buồn và không thể tin được. Mọi người, mọi thứ ở công ty này đã trở nên quá thân quen với ông suốt 24 năm qua.

- Khi sự việc xảy ra, tôi thật sự bị sốc cho dù trước đó tôi đã có lúc nghĩ đến - Roger nhớ lại. Ông đã đọc, chứng kiến và nghe nhiều chuyện về việc bị sa thải, mất việc làm. Thậm chí có người vẫn thức dậy sớm như thường lệ, vẫn quần áo chỉnh tề đi ra khỏi nhà vào mỗi sáng, dù họ không biết đi đâu cả.

Nhưng Roger đã nhìn tình cảnh của mình theo một hướng khác. Tuy vẫn buồn và đau khổ nhưng ông nhận ra ông đã có một công việc tốt trong 24 năm qua. Công việc đó đã giúp ông nuôi sống gia đình và tích lũy được kha khá. Bằng cách nhìn và tinh thần lạc quan đó, ông đã tìm được một công việc mới ở một hiệp hội từ thiện. Dần dần ông đã tìm thấy niềm vui ở đây, ông chia sẻ: "Nếu trước thất bại, mà bạn không vững vàng thì bạn sẽ không có sự tự

tin để nắm bắt một cơ hội mới. Vào những lúc bất hạnh đó, bạn hãy dành cho mình một ít thời gian để nghĩ đến và chia sẻ với những người bất hạnh hơn".

- Cassirer và Reskin

21

Hãy làm việc, học hỏi bằng sự say mê của mình

Đâu là sự khác biệt giữa những người sẵn sàng đem việc về nhà làm vào buổi tối hay những ngày cuối tuần và người nhạo báng điều đó? Đâu là sự khác biệt giữa người tận tâm với công việc của mình và người chỉ làm hời hợt qua loa? Đâu là sự khác biệt giữa người chịu khó học thêm vào ban đêm và người không muốn đụng đến sách vở?

Đó chính là sự say mê với công việc, tinh thần cầu tiến muốn được rèn luyện, học hỏi. Họ làm việc nhiệt tình vì họ tin rằng những việc làm thực tế sẽ mang lại cho họ những trải nghiệm quý giá, những kiến thức và những giá trị khác, và đó chính là những gì mà họ sẽ được nhận lại sau này, về tinh thần, vật chất hay hơn thế nữa - đó là sự khám phá và khẳng định được mình. Người không tận tâm, làm việc hời hợt bởi vì họ không thấy được lợi ích lâu dài của sự học hỏi hay rèn luyện bằng những giờ phút hưởng thụ ngắn ngủi trước mắt.

- Dickinson

22

Luôn nhớ mình là ai và từ đâu đến

Có những lúc bạn làm quen với một môi trường mới mà mọi điều ở đó khiến bạn cảm thấy lạ lẫm và đôi khi mất tự tin. Việc luôn nhớ bạn là ai và từ đâu đến sẽ giúp bạn định hướng được cách suy nghĩ và việc gì cần phải làm trước.

Trên con đường chông gai thực hiện ước mơ, biết bao lần bạn chùn chân hay đứng trước sự lựa chọn với những ngã rẽ dễ bước hơn, việc nhớ lại đó sẽ giúp bạn thêm nghị lực để vượt qua những khó khăn, không đầu hàng gục ngã hay từ bỏ ước mơ của mình.

Khi đã thành công, việc nhớ lại đó sẽ giúp bạn luôn tỉnh táo và khách quan, không ngủ quên trên chiến thắng, bạn sẽ thấy sự thành đạt của mình đơn giản chỉ là một giai đoạn của một chặng đường dài và bạn cần phải cố gắng nữa.

Khi gặp những thất bại, nỗi đau, những biến cố buồn không mong muốn hay thất vọng vì những điều bạn ước mơ chưa đạt được, việc nhớ về những kỷ niệm, ký ức thân thương hay những gì đẹp nhất đã trải qua sẽ giúp bạn thanh thản, nhẹ nhàng, sẽ cho bạn thêm niềm tin và sức mạnh để vượt qua, để tiếp tục cố gắng, để vươn lên, để sống và hướng về phía trước. Khi đó bạn sẽ hiểu được điều mà một bậc hiền triết từng nói: "Khi nhìn được mình và hướng về phía mặt trời, các bóng tối sẽ khuất sau lưng ta".

- Franklin và Mizell

23

Hãy tự tin khi giao tiếp, tranh luận hay thương lượng

Trong công việc và cuộc sống hàng ngày, chúng ta thường phải trao đổi, tranh luận hay thương lượng về một vấn đề nào đó. Điều gì quyết định sự thành công của bạn trong những lần như vậy? Có người cho rằng đó là kỹ năng, một số người cho là vị thế, một số cho là sự hiểu biết và kiến thức của bạn sẽ là điều quyết định.

Tất cả những yếu tố đó đều cần thiết, nhưng điều quan trọng hơn hết chính là sự tự tin. Thiếu sự tự tin và chân thành thì dù có thể bạn có nhiều lợi thế hơn, nhưng bạn vẫn không thể đạt được hiệu quả tốt nhất trong những lần nói chuyện đó.

- Greno - Malsch

24

Muốn thành công một việc lớn, trước tiên hãy làm tốt một việc nhỏ

Bạn hiểu rằng để đạt được một thành công, bạn có rất nhiều việc cần phải làm. Đôi lúc bạn bối rối không biết phải bắt đầu từ đâu. Bạn hãy mạnh dạn thực hiện một việc cần làm trước, dù đó có thể là một việc rất nhỏ.

Bạn đừng ngại, hãy bắt tay thực hiện và hoàn thành nó. Điều bạn nhận được sẽ là gì? Bạn sẽ có được kết quả nhỏ mà bạn vừa thực hiện xong ư? Không! Không chỉ là vậy! Điều bạn nhận được còn lớn hơn rất nhiều: Đó là một cảm hứng mới, một tinh thần mới để nhìn thấy được điều gì cần thực hiện tiếp theo.

Và như vậy bạn đã thắng được sức ì của mình rồi đấy. Bạn sẽ tiếp tục tiến lên mà không cần ai động viên. Không phải vô cớ mà trong tiếng Anh có một câu ngạn ngữ rất nổi tiếng: "Nothing succeeds like success" có nghĩa là "Thành công này thường dẫn đến những thành công khác".

- Johnson, Beebe, Mortimer và Snyder

25

Đừng cố giấu những điều mình chưa biết

Bạn sẽ ứng xử ra sao trước một việc mà tất cả đồng nghiệp đều biết cách làm hay hướng đi trong khi bạn lại hoàn toàn không biết? Bạn sẽ tìm cách học hỏi hay âm thầm che giấu điều mình chưa biết?

Rất nhiều người khi không biết thường tự mày mò mà không dám hỏi. Điều này có nghĩa là đối với họ, việc giấu những điều mình chưa biết quan trọng hơn là cố gắng học hỏi điều đó. Chính suy nghĩ này sẽ ngăn cản sự tiến bộ của bạn rất nhiều. Không ai trách một người không hiểu biết một vấn đề mà trách sao họ không mở lòng học hỏi.

Tom là biên tập viên của một tờ báo ở Virginia. Một ngày nọ, khi biên tập một bài báo trong đó có một thuật ngữ chính trị rất mới mà anh không hiểu rõ, thay vì gọi điện hỏi tác giả hoặc các đồng nghiệp trong tòa soạn, anh lại tự mình giải nghĩa. Không may, đấy lại là một chi tiết quan trọng. Sau khi báo đăng, bạn đọc phản ứng trước nội dung quá "ngớ ngẩn" của bài báo. Tổng biên tập khiển trách anh nặng nề. Tờ báo phải đính chính và xin lỗi độc giả, còn anh phải đến tận nhà xin lỗi tác giả.

Các nhà nghiên cứu nhận thấy có sự thay đổi thú vị diễn ra ở học sinh. Trong những năm học đầu tiên, các học sinh giỏi và yếu đều tỏ ra sốt sắng như nhau trong việc đặt câu hỏi mỗi khi không hiểu. Tuy nhiên sau đó, đa số - nhất là học sinh yếu - lại tỏ ra tự ti, không muốn hỏi và cố che giấu những điều chúng không biết. Trong cuộc sống, không một ai dám chắc là mình biết hết tất cả mọi việc. Kiến thức của một con người, dù sâu rộng đến mấy, cũng chỉ là phần nổi của tảng băng hay chỉ là một giọt nước trong đại dương mênh mông. Bạn đừng ngại ngùng hay xấu hổ khi phải hỏi người khác về một việc mình chưa biết để mau chóng tiến bộ

và trưởng thành hơn.

- Butler

26

Chấp nhận hiện tại, không "giá mà"

Mỗi ngày, bạn luôn phải ra những quyết định, dù quan trọng hay không. Dựa trên những thông tin nhận được, bạn có đủ khả năng đưa ra các quyết định sáng suốt. Quyết định của bạn không chỉ thể hiện ở kết quả nhận được mà quan trọng hơn, nó còn ảnh hưởng đến thái độ sống của bạn. Chẳng hạn như bạn than phiền rằng, phải chi trước kia mình không nhận công việc này thì có lẽ hiện tại sẽ đỡ vất vả hơn, hoặc giá như trước kia mình cố gắng hơn nữa thì mình đã không phải mất thời gian như bây giờ, hay giá mà mình theo học một ngành nghề khác.

Tự hỏi như vậy sẽ đưa bạn đến một thế giới tưởng tượng, mơ hồ - mà tất cả trong đó không có điều gì là chắc chắn - và chỉ có trí tưởng tượng mới Chấp nhận hiện tại, không "giá mà" trả lời được, mà thường bạn sẽ trả lời theo ước muốn tốt nhất của mình. Và như vậy sẽ làm bạn có khuynh hướng không hài lòng với hiện tại. Suy đoán theo kiểu "giá mà..." rồi tự trả lời "thì đã..." nhiều khi chỉ làm lãng phí thời gian với những điều không có thật, và làm giảm giá trị của hiện tại và quyết định bạn đã đưa ra.

Nhưng nghĩ theo hướng tích cực, suy luận tưởng tượng "giá mà..." sẽ có giá trị làm cho bạn cảm thấy phấn chấn hơn, tạm quên những khó khăn trước mắt ở hiện tại, có cảm hứng với chính mình để vượt lên - nó kích thích bạn tưởng tượng sự việc có thể đã khác đi, đã tốt hơn như ước mơ của bạn - nó sẽ giúp bạn có thêm nghị lực và niềm tin để tiếp tục hướng đến những ước mơ, những điều bạn mong muốn bằng những quyết định sau đó để đưa bạn gần đến điều bạn ước muốn nhất. Albert Einstein đã nói: "Mọi sáng tạo trên thế giới này đều được sinh ra bằng trí tưởng tượng - Trí tưởng tượng quan trọng hơn kiến thức rất nhiều".

Bài học đầu tiên Miguel Arte nhận được khi bắt tay vào nghề sản xuất phim ảnh quả không dễ chịu chút nào. Anh nói: "Thoạt đầu, do tôi chấp nhận sẵn sàng làm bất cứ điều gì để bộ phim đầu tay được ra đời nên luôn bị áp lực tinh thần. Mỗi quyết định của tôi đều chỉ nhằm làm hài lòng những nhà tài trợ. Nhưng khi họ không tài trợ nữa, tôi lại nuối tiếc tại sao trước kia mình không thay đổi nhiều hơn để làm hài lòng họ". Từ đó, Miguel quyết định nếu anh thật sự muốn làm phim, thì phim đó phải là con đẻ của chính anh. Anh không cần thay đổi những ý định của mình chỉ để mong nhận được tài trợ. "Tôi chỉ hợp tác với những ai hiểu được mình và ý nghĩa bộ phim, những người đưa ra ý kiến bổ ích cho bộ phim" - Anh nói.

Cuối cùng, Miguel cũng tìm được nguồn tài chính và gặt hái thành công ngay ở bộ phim đầu tay. Anh cho rằng nó ra đời là nhờ anh bỏ đi lối suy nghĩ "giá mà...".

Những người phí thời gian ngồi nghĩ "giá mà..." sẽ ít hài lòng với các quyết định của mình. Thành công trong sự nghiệp sẽ không đến với họ bởi họ luôn phân vân trước các quyết định của mình. Thay vì vậy hãy suy nghĩ thật kỹ trước khi ra một quyết định và chấp nhận những gì có thể xảy ra sau đó, để khắc phục những vấn đề chưa được như mong muốn.

- Mc Gregor

27

Luôn hướng đến mục tiêu bền vững và tin vào một ngày mai tốt đẹp hơn

Khuynh hướng của con người nói chung là luôn muốn ở mãi trên đỉnh cao của vinh quang. Điều đó không có gì đáng ngạc nhiên. Thậm chí, có người đã từng nếm trải thành công tột bực vẫn cứ khao khát được thưởng thức lại, dù tất cả đã qua đi.

Mục đích bạn nhắm tới không nên chỉ là những đỉnh vinh quang tạm thời ấy, mà là một mức độ thành công bền vững. Nhưng điều đó không có nghĩa là bạn mãi bằng lòng với hiện tại. Hãy luôn cố gắng và tin vào điều tốt đẹp hơn ở ngày mai sẽ đến với mình. Nếu không cuộc sống của bạn từ từ sẽ rơi vào nhàm chán và bế tắc.

Patricia Woyshner là chủ một tiệm hoa ở ngoại ô New York hơn 40 năm qua. Cô vừa được mời đảm nhận một nhiệm vụ vinh dự nhất trong nghề: cắm hoa cho Nhà Trắng trong dịp Giáng sinh. "Tôi như nghẹt thở vì sung sướng. Thử hình dung xem, trước đây bạn chỉ thấy Phòng Bầu Dục qua truyền hình và tranh ảnh, thế mà nay bạn được bước vào đó"- Cô nói. Dù ngất ngây vì sung sướng nhưng Patricia vẫn nhớ đến công việc hàng ngày của mình. "Làm việc ở Nhà Trắng là một công việc rất tuyệt vời nhưng công việc chính của tôi vẫn là quản lý cửa tiệm. Tôi muốn tạo lập một nghề ổn định để có thể truyền lại cho các con tôi".

Cô nhận ra rằng dù khá am tường các loài hoa nhưng cô còn yếu về kỹ năng tiếp thị: "Những hiểu biết của tôi chỉ liên quan đến hoa. Tôi thấy mình nên cố gắng tìm hiểu thêm các kỹ năng khác có liên quan đến công việc hiện tại của tôi". Thế là, Patricia tham gia khóa học nghệ thuật giữ khách hàng, nghệ thuật giao tiếp. Cô

cho biết chúng giúp ích cho cô rất nhiều, khách hàng ngày càng tăng thêm, thậm chí Nhà Trắng còn mời cô cắm hoa những lần sau đó.

Hơn một nửa vận động viên Olympic gặp khó khăn trong việc thích nghi với công việc đời thường sau khi giải nghệ bởi họ không thể tái lập những đỉnh cao vinh quang từng đạt được. Thành công trong sự nghiệp không chỉ là phải đạt đến đỉnh cao mà còn phải biết dừng lại theo khả năng của mình và phát triển theo hướng bền vững. Tuy nhiên, biết dừng lại theo đúng khả năng không phải là một điều lúc nào cũng đúng vì con người luôn có khuynh hướng vươn lên dù hoàn cảnh cuộc sống có khó khăn thế nào đi nữa. "Còn sống, còn cố gắng - còn sống, còn hy vọng về một điều tốt đẹp hơn sẽ đến."

- Sparkes

28

Tìm kiếm cơ hội trong mọi hoàn cảnh

Trong mọi sự việc, hoàn cảnh vui hay buồn luôn ẩn chứa những cơ hội và ý nghĩa riêng. Con đường học vấn, các cơ hội công việc, nghề nghiệp và cuộc sống riêng của bạn thường chịu ảnh hưởng bởi sự tình cờ của số phận và cả sự cố gắng, quyết tâm tìm kiếm của chính bạn.

Chẳng hạn bạn có tìm được một việc làm thích hợp, gặp một người bạn thú vị hay bỏ lỡ cơ hội đó tùy thuộc vào ngày hôm đó bạn có đọc được các mục tuyển dụng trên báo hay dành thì giờ để tiếp xúc, chia sẻ.

Cơ hội chỉ đến với người nào biết nắm lấy cơ hội kịp lúc. Bạn vẫn phải chấp nhận khả năng thất bại có thể xảy ra, nếu đến một lúc nào đó bạn nhận ra rằng đó chưa phải là cơ hội dành cho bạn. Tuy nhiên, càng nỗ lực nhiều, bạn càng có cơ hội nhận được kết quả tốt hơn.

Trở về với công việc sau một tuần nghỉ hè, Stephen nhận được 660 e-mail đang chờ sẵn trong hộp thư. Phải đọc và trả lời khối lượng thư này tưởng chừng là một công việc không thể hoàn thành nổi. Anh cho biết: "Nhiều khi tôi nhận email của người sát vách văn phòng mình hoặc nhiều e-mail hết sức vớ vẩn. Cứ chốc chốc lại nhận được e-mail, điều đó thật mất thời gian và làm ngắt quãng công việc. Nhưng tôi không thể không mở hộp thư".

Dù vậy, Stephen không muốn bỏ sót bất kỳ thông tin nào. Anh cố tập thói quen đọc lướt tất cả những e-mail gửi đến. Và, "Bây giờ tôi có thể vừa trả lời e-mail vừa nói chuyện điện thoại. Nghe có vẻ hơi khiếm nhã nhưng quả thật, điều này giúp tôi nhận ra những e-mail quan trọng và rất hữu ích cho tôi trong hàng đống thư gửi đến. Đó là trò đùa của cơ hội nhưng bạn phải tham gia" - Anh nói.

Người thành công tin rằng cơ hội đóng một vai trò quan trọng trong công việc, cuộc sống và họ đề cao việc luôn sẵn sàng đón nhận cơ hội mới. Cơ hội thường đến với tất cả mọi người, nhưng chỉ có những người dám mạo hiểm hay sẵn lòng chuẩn bị mới có thể vận dụng những cơ hội đó cho thành công và hạnh phúc của mình.

- Williams, Soeprapto, Like, Touradji Hess và Hill

29

Hãy tin những thất bại đó sẽ không lặp lại ở tương lai

Đối với nhiều người trong chúng ta, thất bại là một trong những nỗi sợ hãi lớn nhất. Hậu quả của nó la â gây ra cho chu áng ta một cảm xúc tiêu cực kéo dài. Thất bại khiến ta cảm thấy bất lực và tâm hồn bị tổn thương nặng nề. Khi bị thất bại, có lúc ta lâm vào tâm trạng như đi vào ngõ cụt hay không hiểu mình sống để làm gì và cũng tự nhủ cảm giác đau đớn này không ai có thể chia sẻ được.

Vì thế, chính sự lo ngại bị thất bại đã ngăn cản chúng ta bước tiếp dù những cơ hội trước mắt có thể rất thuận lợi. Cảm giác lo sợ bị thất bại sẽ cản trở chúng ta có thể đạt được những gì mình mong muốn và chính sự suy nghĩ nhiều về thất bại đó càng làm chúng ta ngày một tổn thương nặng nề và phá hủy đời sống tinh thần chúng ta.

Vì sao ư? Một số người thường đánh giá quá cao sự thành công của người khác và quan trọng hóa sự thất bại của mình thông qua việc tự lên án bản thân cùng với những nhận xét của người khác. Trong khi đó, sự đánh giá của những người xung quanh chỉ là dựa trên một giai đoạn và không quá khắt khe như chúng ta tự chỉ trích mình.

Họ thường lấy ngay cái cảm xúc thất bại đó để bao trùm lên toàn bộ suy nghĩ, khiến họ hoàn toàn mất tự tin, lúc nào cũng mang cảm giác tự ti, như cả thế giới xung quanh luôn luôn bàn luận và quan tâm đến cái thất bại, lỗi lầm nhất thời đó của mình.

Họ đâm ra sợ hãi mọi chuyện và thu mình lại trong một vỏ ốc, "thay hình đổi dạng" để tránh những tổn thương, thậm chí từ bỏ mọi dự định, ước mơ. Và họ phải mất một thời gian rất lâu để nhận rõ bản chất vấn đề và trở về trạng thái bình thường.

Một số người có tư duy tích cực khi gặp thất bại thường chấp nhận là

mình đã sai lầm ở một chỗ nào đó, phân tích ngay nguyên nhân và lường trước hậu quả có thể xảy ra để sẵn sàng đối mặt. Họ chọn lựa cho mình một cách nhìn tích cực cho thất bại đó và tiếp tục thực hiện những dự định và ước mơ với kinh nghiệm đã rút ra được. Họ có niềm tin rằng trong cuộc sống luôn có những thử thách, khó khăn và cả những thất bại đang chờ họ nhưng họ không bao giờ gục ngã và không bao giờ từ bỏ ước mơ.

Fabian Dattner, chủ nhân của nhiều công ty đang làm ăn phát đạt ở Mỹ đã từng hiểu được cảm giác thất bại nặng nề. Cô được giao quản lý việc kinh doanh của gia đình vào năm 22 tuổi và do thiếu kinh nghiệm, trong vòng 10 năm, công ty của gia đình cô bị phá sản sau 300 năm hoạt động. Bản thân cô phải bán cả nhà cửa để trả nợ. Tuy nhiên, 15 năm sau đó, Fabian Dattner đã có thể ngẩng cao đầu. Phép lạ nào đã có thể giúp Fabian đạt được điều đó? Sẽ khó tin nếu nói rằng phép lạ đó chính là do cô biết học từ những thất bại của mình, dám bắt đầu lại và tin là mình có thể làm được. Nhưng đó là sự thật. Theo Fabian, thất bại là động cơ mạnh nhất đẩy chúng ta tiến lên trong quá trình tự điều chỉnh, thay đổi để vươn đến thành công.

Cuộc sống mỗi người là cả một kho tàng trải nghiệm và tích lũy kinh nghiệm. Thành công làm chúng ta hài lòng, thất bại làm chúng ta đau khổ và thường nhớ về nó nhiều hơn. Vì thế con người thường học được nhiều qua những thất bại hơn là từ thành công. Vì thế, sau khi gặp thất bại, bạn hãy nhìn thẳng vào những đau khổ, sai lầm của mình và rút ra những bài học để chuẩn bị cho tương lai. Thất bại trong quá khứ không có nghĩa bạn sẽ phải thất bại trong tương lai. Và điều đó tùy thuộc vào chính bạn.

- Arrison

30
Cố gắng để có được giấc ngủ ngon

Trong một ngày, chúng ta có rất nhiều việc để suy nghĩ, để làm và chúng ta kết thúc một ngày bằng một giấc ngủ. Giấc ngủ đóng vai trò rất quan trọng với sự nghỉ ngơi của thần kinh và là nguồn nuôi dưỡng sức sống của bộ não. Nếu bạn cố thức để làm thêm vào buổi tối và không ngủ đủ giấc, bạn sẽ giảm khả năng làm việc hiệu quả ở ngày hôm sau.

Thật không sai khi có người đã từng nói: "Một ngày mới có tươi đẹp, tràn đầy sinh lực sống hay không tùy thuộc rất nhiều vào chất lượng giấc ngủ tối hôm trước". Với một số người thì chợp mắt ngủ Cố gắng để có được giấc ngủ ngon một chút vào buổi trưa sẽ cho họ tinh thần làm việc rất minh mẫn vào buổi chiều.

Nếu bạn bị stress hay bị chứng mất ngủ, bạn nên chọn cho mình một môn thể thao vận động cơ thể, tập thể dục, nghe nhạc hay chia sẻ với bạn bè người thân để giải tỏa những nỗi buồn, mâu thuẫn trong bạn để có một giấc ngủ thanh thản hơn.

Suốt trong nhiều năm, Matt chỉ ngủ chập chờn, chưa bao giờ được ngon giấc. Anh thường cảm thấy chậm chạp, uể oải và mệt mỏi: "Thử tưởng tượng bạn sẽ như thế nào nếu mất ngủ liên tục trong 5 năm. Chỉ cần cuối tuần không ngủ đủ giấc thì sáng thứ Hai đã cảm thấy không muốn cử động chân tay hay muốn làm gì rồi". Khi đọc được mẩu quảng cáo về điều trị chứng mất ngủ trên báo, anh liền đến khám. Bác sĩ yêu cầu anh ngủ lại trong phòng điều trị vài đêm. Họ đặt máy ghi hình để theo dõi và nhận thấy anh có vấn đề ở cơ quan hô hấp, cảm giác khó thở thường ngắt quãng giấc ngủ. Họ bảo anh mang một mặt nạ đặc biệt giúp điều chỉnh hơi thở lúc ngủ.

Với Matt, thiết bị đó đã trở thành vật bất li thân. "Tôi làm việc tốt hơn, cuộc sống gia đình thêm hạnh phúc, tôi cảm thấy yêu đời hơn"- Matt nói.

Quy luật tự nhiên cần phải được tôn trọng. Nếu bạn cố tình phá vỡ nó, bạn sẽ phải trả giá cho điều đó. Giấc ngủ rất cần thiết cho con người bởi nó giúp phục hồi phần năng lượng đã mất sau những giờ làm việc mệt nhọc, nhất là về sức khỏe tinh thâ ìn. Đó cũng là lý do các nhà khoa học khuyên chúng ta cần phải ngủ 7- 8 tiếng mỗi ngày.

Một cuộc điều tra tại Hoa Kỳ cho thấy, có đến 40% số người gây ra tai nạn trong khi làm việc hay thao tác sai có nguyên nhân từ việc thiếu ngủ hay buồn ngủ trong khi làm việc. Ngoài ra, tình trạng thiếu ngủ cũng làm giảm sút sự tư duy và sức sáng tạo và thiếu sáng suốt trong các quyết định. Đã có thời kỳ Bill Gates có thể làm việc say mê 3 ngày liên tục không nghỉ ngơi mỗi khi có việc khẩn cấp. Thế nhưng cũng từ lâu rồi, ông không còn làm việc theo kiểu ấy nữa. Khi tuổi càng lớn, Bill Gates nhận thấy rằng phải ngủ đủ 7 hoặc 8 tiếng mỗi ngày để có được sự minh mẫn cần thiết. Chính Bill Gates cũng thú nhận: "Tôi quen làm việc thật khuya trong văn phòng nhưng cũng từ lâu lắm rồi tôi đã bỏ thói quen chỉ chợp mắt một chút khi nào quá mệt. Tôi phải ngủ đủ giấc mỗi tối để có thể giữ được cho mình sự nhạy bén, sáng tạo và lạc quan để có thể ứng phó với những biến động và tình huống phức tạp. Khi bạn căng thẳng hay mệt mỏi, bạn sẽ không sáng suốt để có thể đưa ra những quyết định đúng nhất".

- Harrison và Horne

31

Kết thúc hay khởi đầu, bạn là người quyết định tất cả

Trong công việc và cuộc sống, ai cũng mong muốn mọi chuyện đều ổn định và mãi tốt lành. Thế nhưng, như một quy luật tự nhiên, luôn có những biến cố không mong muốn xảy ra, ngay vào lúc bạn không đón chờ nhất, làm bạn mất cân bằng, thật sự đuối sức và có lúc muốn bỏ cuộc, đôi khi làm bạn không còn tìm được ý nghĩa cuộc sống mà trước kia bạn từng nghĩ là bạn đã rất vững vàng.

Trong những lúc như vậy, bạn hãy chọn cho mình một điểm tựa tinh thần tốt nhất, hãy nghĩ mọi chuyện đều có thể làm lại được nếu bạn có niềm tin. Cho dù ngày hôm qua của bạn có tồi tệ thế nào đi nữa, hãy lấy lại nghị lực và bắt đầu bằng những điều bình dị nhất. Trong bất kỳ hoàn cảnh nào, không có thời điểm nào thích hợp cho một sự khởi đầu tốt hơn là ngay từ bây giờ - ngay vào lúc này.

Đầu năm 1942, sau khi bất thần tập kích thành công Trân Châu Cảng (7.12.1941), quân đội Nhật chuyển hướng tấn công sang Philippines lúc ấy đang do quân đội Mỹ chiếm đóng dưới quyền chỉ huy của tướng Douglas McArthur. Do phòng bị không chu đáo, quân Mỹ bại trận tháo chạy. Theo lệnh của Tổng thống Roosevelt, McArthur đưa quân về củng cố tại Australia. Là một vị tướng nổi tiếng hiếu thắng, trước thất bại đau đớn này, McArthur tuyên bố với binh sĩ của ông: "I shall return" (Tôi sẽ trở về).

Tưởng rằng câu nói "Tôi sẽ trở về" chỉ là một lời nói tự an ủi của vị tướng thất trận, nào ngờ lại trở thành một câu nói thể hiện sự quyết tâm, một lời thề nguyền, một khẩu hiệu tuyên truyền trên khắp mặt trận trong Thế chiến thứ II. Được mọi người biết đến như một con người quyết đoán, McArthur đã đem hết tâm huyết ra chuẩn bị mọi thứ để rồi gần 3 năm sau, tháng 10.1944, ông đã

đặt chân lên đảo Leyte, thực hiện thành công lời thề "Tôi sẽ trở về".

"Nếu bạn có khả năng, hãy tin vào chính mình, hãy hình dung điều mình muốn, sau đó bạn phải quyết tâm thực hiện nó!" - Đấy là lời khuyên của bác sĩ Bernard Harris, một cựu phi hành gia đã từng du hành hơn 4 triệu dặm trong không gian. Ông sinh trưởng tại Gallup, một ngôi làng hẻo lánh ở New Mexico. Ngay từ khi được nhìn thấy tàu vũ trụ Apollo trên truyền hình, cậu bé Harris đã không ngừng mơ ước được chinh phục những khoảng không vô tận. Với quyết tâm trở thành phi hành gia, ông theo học ngành y rồi gia nhập Không quân với tư cách bác sỹ phục vụ trên các chuyến bay. "Ở Gallup không ai được dọn sẵn một con đường để đến thành công. Họ phải tự tạo cho mình. Tôi không cho phép mình chùn bước trước bất kỳ thử thách, thất bại nào".

Ông thường chia sẻ kinh nghiệm về cuộc sống với học sinh. Ông bảo với các em rằng, bí quyết để ông có cơ hội bay vào không gian là: "Thái độ và quyết tâm của bạn quyết định độ cao bạn muốn vươn tới".

Dám chịu trách nhiệm về kết quả công việc và có ý thức nghiêm khắc với chính bản thân sẽ làm tăng cơ hội thành công cho bạn. Để đạt được những ước mơ, điều tiên quyết bạn phải có quyết tâm theo đuổi mục tiêu đã đề ra, không ngã lòng trước bất kỳ khó khăn trở ngại hay thất bại nào. Có thể bạn sẽ phải đi những con đường vòng vèo, nhiều chông gai để đến được đích, thế nhưng với quyết tâm, bạn sẽ thành công.

- Peiperl và Baruch

32

Quan sát, hiểu và ứng dụng các mối quan hệ, quy luật

Điểm chung nhất của các nhà khoa học là biết chú ý đến nguồn gốc, những quy luật và những mối quan hệ, và đấy cũng là một trong những nguyên nhân dẫn đến những thành công của các nhà khoa học lớn trên thế giới. Họ biết nhận ra những mối liên kết mà trước đó chưa ai nghĩ đến. Họ phát hiện được cái gì gắn kết với cái gì, mối liên hệ giữa chúng và xem xét ý nghĩa thực sự của những mối liên kết này.

Vậy, bạn hãy thử dành thời gian để tìm hiểu các quy luật, các mối quan hệ trong công việc, cuộc sống, trong thế giới của bạn mà trước đây, bạn chưa từng nghĩ đến. Có thể bạn sẽ phát hiện được những điều thú vị nào đó để áp dụng tốt hơn, để tạo niềm hứng khởi cho bạn trong chặng đường sắp tới.

Chẳng hạn bạn phát hiện ra một điều rằng nguyên nhân dẫn đến những thành công của bạn là ngoài sự cố gắng của bản thân, bạn còn được sự cảm thông và đồng lòng hỗ trợ của mọi người xung quanh - những người mà trước đó bạn đã đối xử rất tốt, chia sẻ rất chân thành. Từ đó bạn có thể rút ra được cho mình quy luật của sự cho và nhận trong cuộc sống hay quy luật nhân quả để từ đó định hướng cách đối nhân xử thế của bạn trong tương lai.

"Điều quan trọng không phải là bạn đang làm công việc gì mà bạn phải hiểu ý nghĩa công việc và cách thực hiện thế nào để đạt được hiệu quả tốt nhất. Bạn không chỉ suy nghĩ về những việc đang làm mà còn cả những việc liên quan mà bạn có thể triển khai làm được sau đó." - George Bodrock, chuyên viên xử lý chất thải làm việc ở công ty California Ecology Farms, đã khuyên như thế sau khi ông nghiên cứu thành công quá trình sử dụng giun đất trong việc biến chất thải thành phân hữu cơ. "Công việc của tôi là xử lý

chất thải. Tuy không hấp dẫn nhưng đây lại là một công việc rất quan trọng. Điều chúng ta cần hiện nay là tìm ra các kỹ thuật tự nhiên để giảm chất thải. Chúng tôi thu gom những thứ người khác bỏ đi rồi tiến hành tái chế." - Phương pháp sử dụng giun đất là giải pháp tốt nhất đối với vấn đề chất thải hữu cơ.

George nghiên cứu thấy tính háu ăn của giun đất "như một cỗ máy vĩnh cửu". Ông nói: "Nhân loại tạo ra các máy tính làm được hàng tỉ phép tính trong một giây, nhưng đối với vấn đề xử lí chất thải thì chẳng máy tính nào làm được. Chúng ta phải làm và phải không ngừng tìm kiếm những giải pháp hiệu quả hơn. Khi bạn làm được điều đó, bạn không chỉ làm tốt công việc mà còn làm giàu cho mình".

Câu chuyện về sự ra đời của Starbucks café là một minh chứng về điều này. Cũng nhờ biết cách quan sát các mối liên kết và tìm hiểu nhu cầu của người tiêu dùng mà khi chỉ mới hơn 40 tuổi, Howard Schultz đã được mệnh danh là "Ông hoàng những quán café", chủ nhân của hàng ngàn quán café Starbucks nổi tiếng trên khắp thế giới.

Câu chuyện về những quán café của anh bắt đầu vào năm 1983. Năm đó, Schulz một mình du lịch sang Ý. Trong thời gian lang thang tại đây, anh quan sát và phát hiện ra rằng người Ý có thói quen gặp nhau uống café và trò chuyện tại một quán quen thuộc nào đó. Sau này, anh kể lại : " Nền văn hóa của người dân xứ này được thành lập tại một "Chốn thứ ba" ngoài nơi làm việc và nhà riêng. "Chốn thứ ba" này là một quán café, một nhà hàng hay một quán pizza nào đó. Tôi chưa hề thấy việc này tại Mỹ. Vậy tại sao tôi không làm như thế trên đất Mỹ."

Thế là, sau khi trở về Mỹ, Schulz bắt tay vào thực hiện ước mơ này với tham vọng: Ở mỗi khu phố trong mỗi thành phố của nước Mỹ phải có một quán café của anh. Anh cho biết lý do: " Người Mỹ mất quá nhiều thời gian cho công việc và gia đình. Tại sao họ lại không có được một nơi chốn để gặp bạn bè?" Doanh thu của các "nơi chốn bình dị" đó giờ đây đã trên 2 tỷ đô la/ năm và thương hiệu Starbucks café giờ đây được cả thế giới biết đến.

Thành tựu trí tuệ thuộc mọi lĩnh vực được thể hiện bằng khả năng giải mã những ý tưởng, những quy luật và những mối liên kết phức tạp. Thực tế chứng minh rằng, yếu tố căn bản nhất của sự trưởng thành là độc lập quan sát các mối quan hệ để hình thành những ý tưởng và biến những ý tưởng này thành hành động thực tiễn.

- Silverman

33

Tránh lãng phí và để ý đến hiệu quả trong mọi việc

Cách làm việc không hiệu quả và lãng phí đang thực sự trở thành chuyện thường xảy ra trong các tổ chức, cơ quan, công ty... Một số người đã xem thường vấn đề thật ra là rất quan trọng này.

Chẳng hạn như tình trạng lãng phí nhân lực qua việc không được đánh giá đúng năng lực của nhân viên. Không có gì giết chết cảm hứng và sáng tạo của bạn nhanh chóng bằng cảm giác rằng chính bạn và những điều bạn làm không được coi trọng.

Một tổ chức lãng phí các nguồn lực quan trọng, ví dụ như không đề cao tinh thần trách nhiệm, sự nhiệt tình của nhân viên, thì nơi đó sẽ thủ tiêu động cơ làm việc và lòng nhiệt tình của mọi người.

Michael Lydon trồng cà chua trong nhà kính ở Rhode Island. Chỉ với khoảng 110m2, Michael đã trồng được một lượng cà chua mà những nông dân khác phải cần một diện tích lớn gấp 20 lần. Anh nói: "Người khác phụ thuộc nhiều vào thời tiết, nguồn nước tưới tiêu. Họ phải phun thuốc trừ sâu, thuốc ngừa bệnh. Họ phải cần nhiều thời gian và tiền bạc để xử lý các vấn đề họ không kiểm soát được. Phần tôi, tôi không gặp phải những vấn đề này".

Thực vậy, Michael từng là một kĩ sư trước khi chuyển sang sản xuất nông nghiệp. Với cách nhìn của một kĩ sư, anh cố gắng áp dụng kỹ thuật để tăng năng suất và giảm tối đa chi phí sản xuất. Anh nhận ra rằng, trồng trong nhà kính sẽ mang lại năng suất cao hơn so với trồng theo kiểu truyền thống. Mùa thu hoạch cũng sẽ kéo dài hơn nhờ nhiệt độ trong nhà kính tương đối ổn định. Sau khi áp dụng thành công những phát hiện này, Michael cung cấp cà chua gần như quanh năm cho các siêu thị, quầy rau quả ở địa phương. Hơn nữa, trong khi người khác phải thu hoạch cà chua

trước khi chín để chúng không bị hỏng trên đường vận chuyển, Michael chỉ hái khi nó đã chín và nhờ vậy đã làm tăng hương vị của cà chua.

Từ đó, Michael dự đoán tương lai của việc trồng trọt sẽ ở bên trong nhà kính: "Nếu bạn muốn sống và phát triển bằng nghề trồng trọt ở nơi thời tiết khắc nghiệt, bạn phải trồng trong nhà kính".

Năm 1997, khi mua lại Công ty Viễn thông MCI đang làm ăn thua lỗ, Bernie Ebbers, người được các đồng nghiệp đặt cho cái tên là "Gã cao bồi của ngành viễn thông", đã kiên quyết áp dụng chính sách tiết kiệm, tránh lãng phí trong công ty. Ông buộc mọi người phải đưa ông ký duyệt các hóa đơn chi phí từ 5 đô la trở lên.

Với chính sách này, chỉ trong năm đầu, B. Ebbers đã tiết kiệm cho công ty đến 2,5 tỷ đô la. Từ đó, công cuộc kinh doanh trở nên phát đạt và hơn 2 năm sau, tháng 10.1999, ông đã mua được công ty Sprint, công ty Viễn thông đứng hàng thứ 3 ở Mỹ. B. Ebbers đã chứng minh cho nhân viên của ông hiểu được một trong những bí quyết thành công trong kinh doanh: Nâng cao hiệu quả công việc, tránh lãng phí và biết sử dụng đồng tiền đúng chỗ.

- Melnarik

34

Hãy xác định mục tiêu cụ thể

Ai cũng mong muốn ngày mai của mình rồi sẽ tốt đẹp hơn ngày hôm nay. Nhưng bạn chỉ nghĩ và ước mong về nó như vậy thôi sao? Bạn mong muốn thực hiện được điều gì vào một ngày mai cụ thể hay trong một tương lai gần? Kế hoạch của bạn ra sao?Bạn cần phải làm gì để đạt được điều đó? Điểm mạnh, điểm yếu của bạn là gì? Bước đầu tiên, bạn phải bắt tay làm những gì và bước kế tiếp bạn cần phải thực hiện những gì?

Vậy, để đạt được những mục tiêu đã đề ra, bạn phải có những kế hoạch cụ thể với từng chi tiết nhỏ và với nhiều phương án hành động khác nhau. Hãy gạt bỏ những suy nghĩ mơ hồ, mông lung mà phải rõ ràng và thực tế.

Ai trong chúng ta cũng đều ấp ủ rất nhiều dự định. Và chúng ta cũng đã từng có những ý tưởng rất hay. Nhưng chúng ta hiếm khi biến những dự định, ý tưởng đó thành hành động cụ thể và kế hoạch rõ ràng. Và khi đó, ý tưởng vẫn chỉ dừng lại ở ý tưởng - dù đó là những ý tưởng xuất chúng. Đồng thời, rất nhiều người trong chúng ta không bao giờ xem xét lại điều mình đã làm được và chưa làm được, nói cách khác là không đánh giá xem mình đã tiến bộ đến đâu, cần có điều chỉnh gì hay không.

Cần thiết nhất là bạn phải xác định mục tiêu rõ ràng để sau đó xây dựng kế hoạch thực hiện nó. Có như vậy, bạn mới có khả năng biến những hoài bão hằng ấp ủ và những ước mơ đẹp trở thành hiện thực.

Nancy là một nhà tư vấn dày dạn kinh nghiệm. Cô giúp những chủ doanh nghiệp vừa và nhỏ lên kế hoạch chi tiết cho từng giai đoạn trong tương lai. Hàng tháng cô thường xuyên gặp khách hàng để nghe họ báo cáo và tự đánh giá những tiến bộ của mình ra sao.

Cô cho biết: "Nhiều chủ doanh nghiệp dành hết thời gian để giải quyết những công việc cấp bách xảy ra hàng ngày. Họ thường không có thời gian để suy nghĩ, để nhìn về phía trước, để đưa ra những kế hoạch thực tế. Chính họ phải là người nên thiết lập mục tiêu cụ thể để doanh nghiệp phát triển lâu dài chứ không phải chỉ là người dành hết thời gian phục vụ cho nhu cầu ngắn hạn trước mắt của doanh nghiệp".

Người xây dựng được mục tiêu cụ thể luôn tự tin mình sẽ thành công và tăng khả năng kiểm soát cuộc sống. Câu chuyện về Kjell Inge Rokke, một trong những doanh nhân giàu nhất Na Uy đã minh chứng cho điều đó.

Sinh năm 1958 tại Molde, K.I. Rokke bị chứng "mù đọc" (alexie) bẩm sinh, một chứng bệnh kỳ lạ làm cho người mắc phải không sao nhận ra được mặt chữ. Biết không thể theo đuổi được việc học hành, Rokke chuyển sang chơi bóng đá mong tìm được cơ hội kiếm sống sau này. Thế nhưng, một thời gian sau đó, nhận thức rằng không thể theo đuổi nghiệp bóng đá cả đời được, anh lại chuyển sang nghề đánh cá và quyết tâm làm giàu bằng nghề này.

Dù chẳng được học hành bao nhiêu nhưng Rokke biết xây dựng kế hoạch cho tương lai của mình và quyết tâm theo đuổi. Năm 17 tuổi, Rokke xin tập sự thủy thủ trên một tàu đánh cá và thời gian này, anh xác định phải học cho được những bí quyết của nghề đánh cá. Hai năm sau, Rokke vay mượn khắp nơi để mua lại một con tàu nhỏ.

Kể từ đó, anh hầu như sống lênh đênh trên tàu và tự xác định chỉ quay về bến khi con tàu đã đầy cá. Theo thời gian, công sức của anh đã được đền đáp. Năm 23 tuổi, Rokke là chủ nhân một con tàu đánh cá và chế biến tại chỗ. Không dừng lại đây, Rokke vạch kế hoạch trở thành "một công ty có uy tín" và 10 năm sau, kế hoạch này thành công khi anh thành lập công ty American Seafoods tại Seattle.

"Một con người không được may mắn chỉ trong một thời gian ngắn đã trở thành nhà tỷ phú quả là một sự thử thách lớn", người ta đã viết như thế về Rokke khi vào năm 1996, anh là người Na Uy duy nhất được tạp chí Forbes xếp vào hàng 500 người giàu nhất thế giới với số tài sản đạt trên 1 tỷ đô la. Khi được hỏi bí quyết thành công trên thương trường, Rokke đơn giản trả lời : "Tôi biết mục tiêu của tôi là gì".

- Howatt

35

Biết cách thuyết phục người khác

Nếu bạn bảo một ai đó chưa biết sử dụng máy tính rằng máy tính giúp làm việc dễ dàng hơn, thông thường bạn nhận được ở họ một thái độ khá miễn cưỡng. Nhìn chung, nhiều người ngại khó, không muốn học điều gì mới cho dù điều đó sẽ làm cho công việc của họ dễ dàng hơn.

Bên cạnh tâm lý e ngại sự thay đổi hoặc tiếp thu cái mới, chúng ta thường thấy họ hài lòng với cuộc sống hiện tại, bằng lòng với công việc. Vì thế, khi phải đối mặt với một sự mới mẻ, phản ứng đầu tiên của những người này là e sợ, rụt rè và tìm ra rất nhiều lý do có vẻ hợp lý. Họ miễn cưỡng chấp nhận khi bị buộc phải chấp nhận. Khi cần phải hợp tác với những người này, bạn cảm thấy rất nặng nề.Bạn phải làm gì? Bạn phải là một người biết cách thuyết phục.

Khi cố gắng thuyết phục một ai đó làm một điều gì đó mới, bạn phải làm rõ ngay từ đầu rằng đích đến là một nơi mà mọi người đều mong muốn, rằng sự thay đổi là cần thiết và chỉ rõ những điều lợi mà họ sẽ được hưởng khi áp dụng cái mới.

"Ông cần nó để làm gì? Không có nó, ông vẫn sống và làm việc đủ nuôi cả gia đình ta mà" - Jack phản đối mạnh mẽ khi đứa cháu gái khuyên ông từ nay nên sử dụng máy vi tính. Jack vốn là một nông dân và công việc đồng áng vẫn diễn ra suôn sẻ suốt 50 năm qua.

Cháu gái của ông giải thích về sự tiện dụng của chiếc máy tính, chẳng hạn như theo dõi thu chi hay lập kế hoạch gieo trồng. Mỗi lần như vậy Jack đều đáp rằng ông đã thành thạo những thứ ấy mà không cần máy tính. "Còn về thời tiết, về những bản dự báo thời tiết mà ông cần xem ngay thì sao?"- Cháu gái ông tiếp tục hỏi. Cuối cùng, người cháu gái đã thành công và lão nông 70 tuổi chưa

từng sử dụng thiết bị nào hiện đại hơn đầu máy video nay đang bắt đầu học cách dùng máy vi tính để theo dõi mọi việc của trang trại.

JJack thú nhận rằng thói quen cũ là rất khó bỏ: "Như những người khác, tôi cũng không muốn thay đổi. Tôi nghĩ rằng tôi đã từng sống và tự tay làm nên tất cả, không cần phương tiện hiện đại cũng chẳng sao, nhưng sau cùng, rõ ràng máy móc thật có ích". Ông mỉm cười kể lại.

Trong kinh doanh, đã có những tấm gương thành đạt nhờ biết cách thuyết phục người khác. Vincent Safrat, chủ nhân nhà xuất bản Lire (Pháp) có thể được xem là một ví dụ điển hình.

Chỉ với mảnh bằng tốt nghiệp phổ thông và chỉ bắt đầu chịu đọc trọn vẹn một quyển tiểu thuyết đến nơi đến chốn vào năm ... 20 tuổi, thế nhưng chỉ 7 năm sau, Vincent Safrat đã sáng lập và trở thành Giám đốc một nhà xuất bản độc nhất vô nhị tại Pháp và có lẽ trên toàn thế giới. Tuy chỉ là một nhà xuất bản nhỏ với ông là nhân viên duy nhất nhưng số lượng độc giả của Lire lại rất lớn: trẻ con và người nghèo trên toàn nước Pháp. Mỗi quyển tiểu thuyết do Lire xuất bản và phát hành có độ dày không quá 160 trang được bán với giá rẻ chưa từng có: 4 franc (tương đương 8.000 đồng VN). Vì sao Safrat làm được kỳ tích này? Vì anh biết cách thuyết phục người khác.

Sau khi rời trường phổ thông, Safrat không xin được việc làm nên đành phải nằm nhà đọc sách. Trong thời gian đó, một ý tưởng chợt xuất hiện : "Tại sao lại không tự in và bán những quyển sách này". Nói là làm. Không có vốn ư? Anh đi vay mượn. Người mà anh thuyết phục đầu tiên là ... cha đỡ đầu của anh. Safrat kể lại: "Nói mãi cha đỡ đầu của tôi mới cho tôi mượn một số tiền để mua lại một máy in offset nhỏ, cũ kỹ. Tôi mày mò học cách in ấn và cho ra đời những quyển sách đầu tiên..." Những quyển sách in đầu tiên do anh xuất bản là những tác phẩm văn học "không phải trả tiền tác quyền" của các tác giả cổ điển như Flaubert, De Maupassant, Stendhal... Khách hàng là trẻ con và người nghèo.

Không dừng tại đây, Safrat muốn có lượng độc giả nhiều hơn. Muốn thế, anh phải tiếp cận và tạo được lòng tin nơi họ. Bằng cách nào? Làm quen bằng cách biếu cho họ cái gì đó. Biếu gì? Biếu sách. Sách ở đâu ra? Xin của người khác. Xin ai? Xin các nhà xuất bản. Có thể làm được không? Cứ thử thuyết phục xem sao.

Thế là, Safrat đến gõ cửa các nhà xuất bản lớn và thưa chuyện như

sau : "Thưa ông (bà), tôi là đại diện của những người ham đọc sách. Tôi muốn xin những quyển sách cũ, những quyển bị lỗi không bán được để biếu không cho những người không có tiền mua sách." Cứ thế, trong suốt sáu năm trời, Safrat đã "khuấy động trời đất" khi đến gõ cửa tất cả các nhà xuất bản để nài nỉ thuyết phục họ cho sách, đến các cơ quan công quyền thuyết phục họ tạo điều kiện và lái xe đến khắp các khu dân cư nghèo nàn, leo lên những cầu thang ọp ẹp để thuyết phục ... cho sách. "Trung bình mỗi tháng tôi cho không 10.000 quyển sách và được bù chi phí đi lại bằng 1 franc (tương đương 2000 đồng VN) từ ngân sách của địa phương." Bằng cách cho không sách suốt một thời gian dài, Safrat đã "làm quen" được với một lượng độc giả khổng lồ và đến năm 1988, anh xin phép thành lập nhà xuất bản " Lire".

Có được trong tay một nhà xuất bản của riêng mình rồi, vậy làm thế nào duy trì được nó? Vấn đề quan trọng của Safrat là "tác quyền". Những tác phẩm văn học cổ điển thì coi như "tác quyền không có". Thế Safrat phải giải quyết ra sao tác quyền của các tác giả hiện đại? Anh lại tiếp tục đi thuyết phục. "Tôi tìm đến thuyết phục các nhà xuất bản lớn, xin nhượng quyền tái bản những đầu sách sau khi họ đã phát hành. Sau một thời gian, một số nhà xuất bản đã đồng ý. Trước hết, họ biết tôi không phải là đối thủ của họ nên chỉ lấy một phần tượng trưng khi nhượng quyền tái bản. Kế đến, nếu họ không đồng ý, tôi đi tìm nhà xuất bản khác vì hiện nay, rất nhiều nhà xuất bản và tác giả hiện đại giữ tác quyền".

Đến nay, tuy chưa được xem là "đại gia" trong ngành xuất bản sách ở Pháp thế nhưng thành công của Safrat rất được mọi người nể trọng vì anh không chỉ có ý tưởng, mà dám đi đến cùng với ý tưởng của mình và biết cách thuyết phục người khác.

- Wiesenfeld, Raghuram và Raghu

36

Thành công không phải là ngẫu nhiên mà do mình tạo nên

Khi xem một bộ phim hay một chương trình ti- vi nào đó, bạn thấy có những nhân vật thành công trên đường đời hay trên thương trường là nhờ vào một khả năng kì diệu nào đó hay nhờ có một sự kiện, dịp may bất ngờ đến với họ. Phải chăng trong đời thường, tất cả những người thành công đều có được những cơ may như thế?

Thực tế không hoàn toàn như vậy. Thật ra trong cuộc sống, khác biệt giữa người thành đạt và người không thành đạt không li kì, thú vị hoặc bí ẩn như trên phim hay trên ti-vi. Bên cạnh những yếu tố khác thì sự tận tâm với công việc là điều quan trọng. Những ai biết cách sắp xếp công việc theo trật tự, có tinh thần kỷ luật, có óc thực tế, có tính kiên định và óc nhẫn nại chắc chắn sẽ thành công.

Sau một thời gian dài nghiên cứu và suy nghĩ tìm ý tưởng kinh doanh, Lillian Vernon bắt đầu sản xuất loại dây nịt và túi xách có in tên khách hàng. Vào đầu những năm 1950, Lillian Vernon bỏ ra 500 đô la để đăng quảng cáo sản phẩm. Khi hoàn tất đợt đặt hàng đầu tiên, bà đã thu được 32 ngàn đô la. Lillian Vernon mở rộng hoạt động kinh doanh sang hàng gia dụng, quà tặng. Hiện nay, doanh thu của công ty bà đạt hơn 250 triệu đô la mỗi năm, và thuộc nhóm 50 công ty lớn nhất tại Mỹ do một phụ nữ làm chủ. Lillian Vernon cho biết: "Cũng đã có nhiều người bàn ra trong quá trình xây dựng và phát triển công ty nhưng tôi vẫn không lùi bước. Bởi vì, điều tiên quyết là phải có một đầu óc minh mẫn và chăm chỉ làm việc". Với bà, thành công có được là nhờ làm việc và làm việc.

Cũng nhờ vào việc tận tâm với công việc mà Stan Shih Chen Jung từ một cậu bé mồ côi cha khi mới lên 3 tuổi, hàng ngày phải phụ

mẹ bán trứng vịt tại cảng Lumang (Đài Loan) đã trở thành chủ nhân công ty Acer, một trong những nhãn hiệu máy vi tính cá nhân nổi tiếng nhất châu Á.

Suốt thời gian trẻ thơ rồi thiếu niên, Shih phải lao động cực nhọc để dành dụm đủ tiền vào Đại học. Sau khi tốt nghiệp Đại học Quốc gia Chiao Tung với bằng kỹ sư năm 1976, Shih rủ một nhóm bạn học thành lập công ty Multitech. Sau khi thành lập, Shih và các đồng sự góp vốn phải làm việc 16 tiếng mỗi ngày. Carolyn, vợ ông, đích thân tính toán ngân sách tài vụ và kiêm cả việc quét dọn, lau cầu thang. Suốt trong nhiều năm, Multitech nhận lắp ráp cho các công ty nước ngoài như Texas Instrument và Siemens để bán sản phẩm dưới nhãn hiệu của họ. Đến năm 1986, Shih tung ra nhãn hiệu riêng Acer và đến nay đã trở nên nổi tiếng trên toàn cầu.

Hiện nay, sau gần 30 năm thành lập, tuy đã thay đổi điều kiện làm ăn thế nhưng Acer vẫn giữ nguyên giờ giấc làm việc. Shih cho biết lý do của sự "bất biến" này: "Chúng tôi làm việc như thể mới bắt đầu tạo dựng sự nghiệp, nhờ vậy, chúng tôi mới giữ được nhiệt tình kinh doanh".

- Fallon, Avis, Kudiseh, Gornet và Frost

37

Đôi khi hãy biết vượt qua lòng kiêu hãnh

Trên bước đường tạo dựng sự nghiệp, bạn hiểu rõ rằng cần phải có lòng tự tin mới có thể thành công. Thế nhưng, sự tự tin và lòng kiêu hãnh của bạn phải được xây dựng trên nền tảng của lòng tự trọng. Đôi khi, lòng kiêu hãnh của bạn sẽ bị thử thách khắc nghiệt trước những thất bại.

Dù niềm tin của bạn mạnh mẽ đến đâu, kết quả bất lợi cũng có thể khiến bạn lay chuyển quyết tâm và có thể làm bạn thối chí. Do đó, khi nhìn thấy khả năng của mình tới đâu và hiểu mình là ai thì dù một biến cố xấu có làm tổn thương đến lòng kiêu hãnh của mình, bạn vẫn giữ được niềm tin sắt đá vào chính mình.

Niềm tin và sự kiên định sẽ mãi ở lại với bạn sau cơn sóng gió và đó chính là nền móng để bạn xây dựng lại lòng kiêu hãnh của mình.

Câu chuyện về "ông vua vịt" Geroge Young của Mỹ có thể được xem là một ví dụ điển hình về lòng tự tin và ý chí sắt đá đã giúp xây dựng lại được lòng kiêu hãnh.

Sinh năm 1933 trong một gia đình có truyền thống nuôi vịt tại thành phố Stuttgart (bang Arkansas), một thành phố được mệnh danh là "thành phố vịt" của Mỹ. Khi còn trong độ tuổi thiếu niên, Young được đi xem một buổi tranh tài bắt vịt của cha tại một giải địa phương. Kết quả: Giải nhất thuộc về tay cha của Young cùng với phần thưởng là 560 con vịt và 10.000 đô la. Trước chiến thắng và lời thách đố của cha, Young nuôi quyết tâm trở thành "vua vịt" của nước Mỹ. Với quyết tâm ấy, Young đi khắp nơi "tầm sư học đạo", tìm hiểu mọi bí quyết phát triển của nghề nuôi vịt.

Năm 1967, ông về lại địa phương ghi tên tham dự giải bắt vịt tổ

chức hàng năm và lần này ông giật được giải nhất với phần thưởng là 350 con vịt và 122 BÍ QUYẾT CỦA THÀNH CÔNG 15.000 đô la. Hí hửng đem phần thưởng về nhà, Young cứ ngỡ sự nghiệp "vua vịt" của ông đã được bắt đầu khá thuận lợi sau khi dùng số tiền trúng thưởng mua vật liệu làm chuồng trại và mua thêm một số vịt giống. Thế nhưng, anh không ngờ, đây lại là khởi đầu của tai họa. Một nửa số vịt trúng thưởng bị dịch và chẳng bao lâu lây sang cho cả đàn. Thế là chỉ trong một thời gian ngắn, Young mất toi 8.500 con vịt và cả số tiền thưởng 15.000 đô la. Tuy nhiên, tai họa lớn nhất lại là lòng kiêu hãnh của ông bị tổn thương. Được tiếng là đi "tầm sư học đạo" khắp nơi, nay lại làm vịt bị dịch chết cả đàn, Young buồn bực song không vì thế mà anh bỏ cuộc. Bỏ qua mọi lời đàm tiếu của những kẻ xấu miệng, Young quyết tâm làm lại từ đầu. Anh kiếm lại vốn ban đầu bằng cách nhổ lông vịt thuê. Vốn là một quán quân trong nghề nhổ lông vịt, cứ 7 phút, anh nhổ xong lông một con. Vì thế, sau một năm chịu cúi mình làm thuê cho thiên hạ, Young đã gầy lại được đàn vịt và từ đó, con đường đi đến ngai vàng "vua vịt" của anh cứ thẳng tiến.

Đến năm 1994, Geroge Young chính thư ác đăng quang "vua vịt" của nước Mỹ với thu nhập mỗi năm trên dưới 45 triệu đô la!

Lòng kiêu hãnh tự thân nó không phải là dấu hiệu của thành công. Trên thực tế, người quá kiêu hãnh dễ bị tổn thương khi gặp thất bại. Bởi vì, hậu quả của lòng kiêu hãnh đôi lúc ảnh hưởng xấu đến khả năng tự hiểu và thể hiện mình.

- Coover và Murphy

38

Chọn thần tượng, nhưng bạn phải luôn là chính bạn

Hầu như mỗi chúng ta khi bước vào tuổi thiếu niên và tuổi trưởng thành đều có một thần tượng cho riêng mình. Thần tượng có thể là một ngôi sao ca nhạc hay điện ảnh, một nhân vật lịch sử hay một người thành đạt trong sự nghiệp.

Có thể bạn chọn thần tượng là Che Guevara, một biểu tượng của chủ nghĩa anh hùng cách mạng hay Bill Gates, một người giàu nhất thế giới hoặc ai đó... Bạn thích sưu tầm hình ảnh và những câu nói ấn tượng, sâu sắc của họ.

Những ý tưởng đó sẽ cho bạn cảm hứng và động viên tinh thần trong những lúc khó khăn, nhưng bạn phải là chính bạn, dám nghĩ, dám làm theo cảm nhận của mình. Vì không một thần tượng nào có thể làm gương cho bạn trong tất cả lĩnh vực và khía cạnh của cuộc sống đa dạng, phong phú mà bạn đang trải qua.

Một nhóm nhà nghiên cứu tâm lý giới trẻ khi cho tiến hành một cuộc nghiên cứu sâu rộng cũng đã đặt ra một câu hỏi về việc chọn thần tượng trong cuộc sống, cho thấy có đến hơn một nửa thanh thiếu niên tuổi từ 13 đến 21 trả lời "Không để làm gì cả. Thích thì theo. Không thích nữa thì...thôi" hoặc "Thấy bạn bè thần tượng quá nên làm theo".... Chỉ một số ít cho rằng đấy là những tấm gương để noi theo và những tấm gương đó chính là những nhân vật lịch sử hay những con người thành đạt. Tuy nhiên, những thanh thiếu niên đó lại không trả lời được một cách thỏa đáng trước câu hỏi khá hiểm hóc : "Thế nếu không thể làm như họ được, bạn có còn tôn sùng họ nữa hay không?" Nên hiểu rõ việc chọn một người thích hợp làm gương để tạo cảm hứng sống khác với việc tôn sùng thái quá.

Sự tôn sùng thần tượng có ý nghĩa gì nếu thần tượng làm được những điều mà mình sẽ không bao giờ hoặc không thể nào làm được? Đối với một số bạn, việc chọn một tấm gương sẽ tạo ra sự so sánh, và nếu thấy khả năng của mình không với tới được, thì tấm gương đó không những không còn là nguồn cảm hứng để vươn lên mà trở thành cội nguồn gây thất vọng.

Vậy, hãy chọn cho mình một mẫu người từng có được thành công nào đó mà bạn cũng muốn và hy vọng đạt được. Việc lấy một người mà bạn khâm phục trong cuộc sống xung quanh để làm gương sẽ có ý nghĩa hơn việc chọn các thần tượng xa vời. Bởi vì, dù họ đạt được nhiều thành tựu vĩ đại nhưng hoàn cảnh và điều kiện của họ khác xa bạn.

- Lockwood và Kunda

39

Hãy học từ những thất bại

Trong cuộc sống, không ai mong muốn gặp những điều không may mắn hay thất bại cả. Nhưng một khi nó đã xảy đến, thay vì than vãn, thương thân trách phận thì cách tốt nhất là dám chấp nhận và dù đau đớn, hãy can đảm đứng lên, bước tiếp và rút ra những điều bổ ích từ thất bại đó.

Những kinh nghiệm của thất bại là vô cùng quý giá. Từ thất bại, bạn không những chỉ biết được việc mình đã làm đã sai như thế nào mà bạn còn nhận ra vì sao bạn lại sai lầm. Tuy nhiên, sau thất bại, điều quan trọng là bạn hãy xem đó như một phần tất yếu trong cuộc sống, và bạn không từ bỏ những ước mơ, hoài bão hằng ấp ủ.

Rồi bạn sẽ tìm ra cách tốt hơn để thực hiện điều đó. Luôn có những cơ hội dành cho bạn.

Thực vậy. Không ai trong đời không bị những lần thất bại. Thế nhưng, người ta phải biết rút ra được điều gì sau những lần thất bại đó. Các nhà phát minh thiên tài cũng không là những trường hợp ngoại lệ mà trong đó Thomas Edison là một ví dụ điển hình.

Khi tìm chất liệu cho sợi dây tóc bóng đèn, Edison đã tiến hành hơn 2000 thí nghiệm khác nhau nhưng tất cả đều thất bại. Quá mỏi mệt, một trong những phụ tá của ông than vãn: "Ôi, mọi việc làm của chúng ta đều vô ích. Cuối cùng chúng ta cũng chẳng có được một thứ gì cả." Nghe thế, Edison mỉm cười: "Sao lại nói chúng ta chẳng được điều gì. Chẳng phải là bây giờ chúng ta đã biết được rằng không thể sử dụng 2000 chất liệu đó để làm dây tóc bóng đèn hay sao?"

- Robeson

40

Biến công việc thành niềm vui cuộc sống

Trong thời gian làm việc và tạo dựng sự nghiệp, vào những lúc mỏi mệt và đuối sức nhất, ai trong chúng ta cũng đều mong muốn mau chóng đạt đến một mức nào đó để sớm được ngưng công việc và có thể nghỉ ngơi. Thậm chí có những người đã vạch sẵn cho mình kế hoạch về hưu. Đó là một khuynh hướng tự nhiên và ai cũng hiểu được rằng, sau bao nhiêu năm cống hiến, quyền được thụ hưởng thành quả và nghỉ ngơi là một việc đúng đắn.

Tuy nhiên, trên thực tế, khi những năm tháng nghỉ ngơi đã gần kề, đa số họ lại khao khát muốn được tiếp tục làm việc và chịu trách nhiệm như họ từng làm. Và, có người khi đã thực sự về hưu vẫn mong muốn được làm việc. Bởi vì công việc giúp họ liên hệ với cuộc sống mà họ đã từng quen thuộc.

Đó cũng là cách giúp họ cảm thấy cuộc sống có thêm ý nghĩa và không bị bỏ rơi. Vì cảm nhận về mình và cuộc sống đối với họ quan trọng hơn cả điều kiện vật chất hay có được nhiều thời gian rảnh rỗi. Công việc đối với họ đôi khi chính là niềm say mê và niềm vui cuộc sống.

Một trong những bí quyết của những người thành công là họ luôn muốn được làm việc. Như lời của một ca khúc mà nhóm Rolling Stones chọn làm tên gọi của nhóm: "Hòn đá lăn, lăn mãi sẽ không bao giờ bị đóng rêu", người yêu thích công việc có đầu óc nhạy bén, năng động và luôn tìm được phương án xử lý công việc hợp lý nhất. Tỷ phú người Anh Richard Branson đã có một câu nói nổi tiếng : "Nếu bạn muốn thành đạt và hạnh phúc trong cuộc sống, bạn không nên ngồi yên một chỗ mà phải làm việc và làm việc".

Sinh năm 1951 trong một gia đình nghèo khó, năm 15 tuổi, R. Branson phải nghỉ học để kiếm sống. Ông làm việc quần quật

không mệt mỏi suốt ngày đêm để đến năm 18 tuổi, ông trở thành chủ một cửa hàng đầu tiên có tên là Student. Năm 20 tuổi, ông sở hữu công ty ghi âm Virgin và là chủ nhân khu giải trí ban đêm The Venue vào năm 27 tuổi. Lúc 33 tuổi, ông nắm trong tay Công ty phát hành Phim ảnh Virgin Vision và công ty Trò chơi Điện tử Virgin Games. Năm 34 tuổi, ông thành lập Hãng Hàng không Virgin Atlantic Airways và sau đó là Công ty Vận chuyển Đường không Virgin Express. Năm 35 tuổi, ông thành lập Công ty Dịch vụ Du lịch Virgin Holidays, trở thành chủ nhân Công ty Thức uống Virgin Cola năm 43 tuổi và trong những năm sau, tiếp tục là chủ nhân Công ty Rượu Virgin Vodka (1995), Công ty Điện ảnh Virgin Cinemas (1995), Công ty chuyên bán Sản phẩm Tài chính qua Điện thoại Virgin Direct (1995), Ngân hàng Virgin Bank (1995), Cửa hàng Dịch vụ Đám cưới Virgin Bride (1996)...

Đến năm 1997, tập đoàn của R. Branson đạt doanh số 5 tỷ đô la và có 15.000 nhân viên. Trở thành tỷ phú ở độ tuổi 40, Branson vẫn tiếp tục làm việc và đặt ra những thử thách mới cho bản thân. Năm 1998, ông tấn công vào lĩnh vực Đường sắt khi thành lập Công ty Virgin Rail, gây chao đảo cho công ty Đường sắt lão làng từng trải British Rail. Ngoài những công ty Virgin do chính mình làm chủ, R. Branson còn tham gia đầu tư vào lĩnh vực công viên giải trí như Megastore (Pháp), Las Vegas (Mỹ)... Dù đã bước vào độ tuổi "ngũ thập tri thiên mệnh" từ lâu nhưng R. Branson không thèm biết đến "mệnh trời" khi vẫn là hòn đá tiếp tục lăn với những chuyến du hành bằng khinh khí cầu vượt Đại Tây Dương, vẫn tiếp tục không ngừng quan sát và lắng nghe để tìm những cơ hội làm ăn mới.

- Szinovacz và DeViney

41

Hãy tập thể dục và ăn uống đủ chất

Bạn rất chú tâm vào công việc. Bạn dành hết thời gian cho công việc để làm được càng nhiều càng tốt. Bạn luôn bận rộn hay đang chán nản điều gì đó nên bạn không dành thời gian cho việc tập thể dục. Bạn thường dùng các loại thức ăn nhanh để tránh mất thời gian.

Điều đó cũng giống như bạn cố gắng tiết kiệm thời gian bằng cách không đổ xăng, để rồi sau đó phải dắt bộ giữa đường. Bạn cần biết rằng, chúng ta là những con người bằng xương bằng thịt chứ không phải là những cỗ máy, vì thế để có được một sức khỏe tốt và đạt được hiệu quả trong công việc, bên cạnh việc ăn uống đủ chất, bạn phải dành một Hãy tập thể dục và ăn uống đủ chất khoảng thời gian nào đó trong ngày để giải trí, vui chơi, thư giãn, đặc biệt là tập thể dục hay chơi một môn thể thao nào đó để vận động cơ thể và tránh stress sau một ngày làm việc căng thẳng.

Kathryn làm kế toán cho một tập đoàn đa quốc gia. Cô cảm thấy công việc luôn ngập đầu. "Tôi liên tục bị căng thẳng vì khách hàng của chúng tôi nằm trong 500 công ty hàng đầu thế giới, họ luôn đòi hỏi mọi việc phải hết sức khẩn trương. Suốt 20 năm qua, tôi không có thời gian để tập thể dục và thường phải ăn uống thật vội vàng". Gần đây các bác sĩ cho biết sức khỏe cô đang giảm sút nghiêm trọng. Từ đó, cô bỏ thói quen dùng thức ăn nhanh và mỗi ngày cô đều cố gắng đi bộ một giờ. Kết quả là sức khỏe cô được phục hồi nhanh chóng, tinh thần luôn sảng khoái và hiệu quả công việc cũng tăng lên thấy rõ.

"Tôi cảm thấy chưa khi nào khỏe khoắn như vậy"- Kathryn tâm sự. Giờ đây cô không chỉ cảm thấy dễ chịu hơn mà công việc của cô cũng ngày một suôn sẻ: "Tôi thấy rất thoải mái. Công việc vẫn

thế, nhưng tôi không cảm thấy bị áp lực cao như trước nữa".

- Roberts và Friend

42

Hãy nhớ rằng sự nhàm chán chính là kẻ thù cần loại bỏ

Cuộc sống và xã hội luôn có những định kiến về công việc và nghề nghiệp, nhiều người cho rằng công việc này là hấp dẫn còn nghề khác thì không. Nhiều người cho rằng nghề thư ký văn phòng, đặc biệt là công chức văn phòng tại các cơ quan nhà nước, là một trong những nghề dễ gây nhàm chán.

Bạn cứ tưởng tượng xem, bạn bắt đầu vào làm việc sau khi tốt nghiệp đại học khoảng năm 22 tuổi và có thể bạn sẽ về hưu ở độ tuổi 60. Nếu trong suốt 40 năm dài đăng đẵng như thế, bạn cứ phải mỗi ngày "sáng cắp cặp đi làm, tối xách về" thì cuộc sống của bạn quả thật rất đơn điệu? Hoặc như nghề biên tập viên của một nhà xuất bản - một Hãy nhớ rằng sự nhàm chán chính là kẻ thù cần loại bỏ nghề bị ví là "ngồi trong bóng tối", âm thầm lặng lẽ, không được ai biết đến.

Mọi sự so sánh đều khập khiễng. Nếu ai cũng cho những nghề đó là đáng chán, tại sao vẫn có rất nhiều người xin vào làm việc, họ rất hài lòng và say mê với công việc. Thực ra, bất kỳ ngành nghề nào cũng đều có thể là nhàm chán hay thú vị tùy vào cách nhìn, cảm nhận của bạn. Vấn đề là bạn có biết tìm và tạo sự hứng thú cho công việc đó hay không. Sự nhàm chán trong công việc là một liều thuốc độc mỗi ngày sẽ bào mòn dần sự sáng tạo và sức sống của bạn.

Khi quyết định chọn việc làm cho mình, bạn đừng quá quan tâm đến tiền lương sẽ được hưởng cũng như khối lượng công việc bạn phải đảm đương mà phải tự hỏi mình có thích hoặc có hứng thú với công việc đó hay không? Trong khi làm việc, hãy khám phá và phát hiện ra những ý nghĩa riêng cho bạn, bạn sẽ thấy yêu nghề, yêu thích công việc và chắc chắn bạn sẽ thành công.

Bạn sẽ làm gì với một đống vải vụn? Vứt bỏ chăng ? Khoan đã. Không

biết bạn có hứng thú tìm cách sử dụng lại đống vải vụn đó hay không chứ đã có một người vì sự hứng thú này mà trở nên nổi tiếng và giàu có đấy. Đó là Luciano Benetton.

Sinh năm 1935 trong một gia đình nghèo tại một thành phố nhỏ ở Ý, thuở nhỏ được chứng kiến cảnh mẹ chắp những miếng vải vụn để may quần áo cho các con, Luciano Benetton tỏ ra rất thích thú và thường nghịch vải vụn để giải khuây. Năm 20 tuổi, Benetton được nhận vào làm một chân bán hàng tại một cửa hiệu bán quần áo may sẵn tại địa phương. Tại đây, ông học được cách phối hợp các màu sắc bằng vải vụn. Một hôm, do chiếc cổ áo bị rách không thay kịp. Benetton đã dùng một miếng vải vụn làm thành một chiếc nơ con bướm để che "khuyết điểm" này. Những lời khen ngợi chiếc nơ con bướm tuyệt đẹp này đã khiến Benetton nảy ra ý định làm giàu bằng những miếng vải vụn. Ông xin nghỉ việc và vay mượn mua một chiếc máy dệt. Từ những miếng vải vụn, cô em gái của Benetton là Giuliana dệt thành những mảnh áo nhiều màu sắc, mẹ Benetton khâu lại thành áo, hai người em trai là Gilberto và Carlo cuốn sợi và bản thân ông đi chào hàng. Những chiếc áo trẻ trung, nhiều màu sắc khác hẳn với những chiếc áo lúc bấy giờ chỉ rặt một màu đơn điệu, tẻ ngắt đã rất thu hút khách hàng.

Công việc làm ăn ngày một phát triển, giờ đây nhà kinh doanh Luciano Benetton đã trở nên nổi tiếng và giàu có từ những sản phẩm của ông hoặc mang kiểu dáng của ông : những chiếc áo pull khỏe khoắn và tiện dụng.

Loren Schultz có 45 năm kinh nghiệm điều hành doanh nghiệp, đồng thời ông cũng là chuyên gia lập trình hệ thống quản lí dữ liệu. Giờ đây, ông vận dụng kho kinh nghiệm phong phú của mình để điều hành một doanh nghiệp chuyên cung cấp dịch vụ từ cho thuê văn phòng, cho vay vốn đến tư vấn cho doanh nghiệp. Điều Loren yêu thích là đem những gì ông học được để giúp các công ty mới phát triển. "Mỗi ngày là một cuộc phiêu lưu mới. Ở đây tôi giống như một người ông. Tôi không phải chịu trách nhiệm về bất cứ thứ gì, nhưng tôi luôn sẵn sàng nói về bất cứ điều gì họ muốn biết. Tôi có nhiều kinh nghiệm, tại sao tôi lại không chia sẻ điều đó với mọi người? Và điều quý giá tôi có được khi làm việc với những công ty này là niềm vui" - Ông nói.

- Melnarik

43
Dám chịu trách nhiệm

Sinh thời, Tổng thống Kennedy thường nhắc đến nói câu nói của Khổng Tử: "Thành công và vinh quang thường có đến hàng ngàn người cha nhưng thất bại thường là một đứa trẻ mồ côi". Bởi vì con người có khuynh hướng nhớ đến những thành công của mình và quên đi trách nhiệm với những lỗi lầm, thất bại mà phần nào đó do mình gây nên.

Trong tập thể, khi có một thành công, ai cũng muốn nhận đấy là sản phẩm của mình hay do mình đã góp một phần vào đó. Thế nhưng khi gặp thất bại, ai cũng lẩn tránh, tìm cách lý giải đó không phải là do mình gây ra, không thèm nhìn nhận "đứa con" của mình.

Người ta hay có khuynh hướng kể công khi làm được một việc gì đó nhưng khi thất bại thì lại tìm lý do hay đổ lỗi cho người khác. Sau một công việc, bạn cần xác định rõ vai trò của mình đối với kết quả, bất kể thành công hay thất bại.

Nếu bạn sống với thành công đó, cũng giống như bạn muốn đứng mãi trên đỉnh ngọn núi mà bạn mới leo lên, bạn sẽ không nghĩ đến việc bước xuống để tiếp tục chinh phục một ngọn núi khác. Và nếu bạn phớt lờ vai trò của mình trước một thất bại, bạn sẽ không rút được bài học gì từ những sai lầm, thất bại đó.

Nhiều người xem Paul Baran là cha đẻ của Internet. Anh là một kỹ sư máy tính làm việc cho tập đoàn Rand Corporation trong những năm 1960. Anh đóng vai trò chính trong việc hình thành quá trình chuyển gói tin mà về sau trở thành nền tảng cho việc phát triển Internet.

Paul là người Ba Lan di cư sang Mỹ từ nhỏ. Khi nghiên cứu và phát hiện ra ý tưởng về Internet, anh tìm cách liên hệ và bán bản quyền cho những công ty truyền thông lớn. Tuy nhiên, tất cả đều

từ chối. Anh nhớ có nhiều giám đốc đã nhận xét thậm tệ về ý tưởng của anh và xua đuổi anh ngay lập tức. Paul không thất vọng về điều đó. Anh nhận ra rằng điều mình cần không phải là một nhà đầu tư muốn thu lợi nhuận ngay mà là những người nhìn xa và hiểu được ý nghĩa của nó.

Anh đã tìm thấy người mình cần khi trình bày ý tưởng với đại diện bộ tham mưu của quân đội Mỹ. Ở đây, họ đánh giá rất cao tiềm năng của những gì anh đã đề xuất. Anh nhanh chóng chia sẻ thành công đạt được: "Internet là thành quả của hàng ngàn người. Mỗi người đóng góp một phần nhỏ". Sau 30 năm giúp phát triển Internet, anh vẫn miệt mài tìm kiếm những ý tưởng lớn rồi thành lập công ty để biến từng giai đoạn của ý tượng thành hiện thực. "Tôi khởi xướng những công ty này rồi tìm người giỏi hơn, thông minh hơn tôi để điều hành chúng, để sau đó tôi có thời gian tìm kiếm ý tưởng hữu ích khác"- Anh nói.

- Moeller và Koeller

44

Dám thay đổi và có bản lĩnh đối phó với những thay đổi bất lợi

Trong chúng ta, ai cũng phải nhiều lần đối phó với sự thay đổi. Thay đổi chỗ ở, thay đổi vật dụng sinh hoạt hàng ngày, thay đổi công việc, thay đổi thái độ sống, mục đích sống, thay đổi cách cư xử... Dù không mong muốn nhưng sự thay đổi vẫn diễn ra như tự nhiên phải như vậy, ít nhiều sự thay đổi đó sẽ ảnh hưởng đến cuộc sống, tinh thần và công việc của bạn.

Điều đó có thể khiến những mục tiêu bạn đã đề ra trở nên khó khăn hơn? Không hẳn vậy. Người có bản lĩnh luôn chủ động tạo ra những thay đổi trong cuộc sống của mình. Đối với những thay đổi bất ngờ Dám thay đổi và có bản lĩnh đối phó với những thay đổi bất lợi không mong muốn, họ thích ứng nhanh, tìm ra cách đối phó với những thay đổi bất lợi đó mà vẫn hướng đến những ước mơ, dự định của mình.

Người thành công coi sự thay đổi là một người bạn đồng hành chứ không phải là kẻ thù. Họ luôn nỗ lực vì mục tiêu của họ không thay đổi và họ biết cách khai thác sự thay đổi theo hướng có lợi cho họ nhất.

Vào cuối thập niên 1930, chàng thanh niên Gillbert Trigano, người Paris, rất say mê kịch nghệ và điện ảnh, mong đạt đến vinh quang trong nghề diễn viên. Thế nhưng, ngay khi anh nhận được vai diễn đầu tiên sau bao khó nhọc chứng minh tài năng thì Thế chiến thứ II bùng nổ. Theo lời kêu gọi của Tổ quốc, anh lên đường tòng quân.

Khi chiến tranh kết thúc, anh bình an trở về và biết rõ rằng không còn cơ hội thực hiện giấc mơ xưa. Nhưng sự thay đổi lớn lao khi ước mơ thời tuổi trẻ không thành đã không làm anh nản chí. Anh không than vãn hay ngồi đó gặm nhấm nỗi buồn mà quyết định

tham gia vào việc kinh doanh một loại hình du lịch mới. Anh thích nghi rất nhanh với ngành kinh doanh này và đến nay, Câu lạc bộ Địa Trung Hải của anh có đến 110 ngôi làng nghỉ mát trên khắp thế giới và ông già Gillbert Trigano vẫn giữ chức Chủ tịch hội đồng quản trị.

Ông chia sẻ với một nhà báo: "Ngày ấy, nếu không có chiến tranh, tôi đã là một đạo diễn hay một diễn viên nào đó. Nhưng tôi không hề ân hận hay tiếc nuối về sự thay đổi của mình. Sự ứng phó linh hoạt trong công việc giúp tôi không bao giờ bị sốc khi tình hình chuyển biến đột ngột. Đó chính là chìa khóa thành công của tôi trong thời buổi lắm thay đổi như hiện nay."

- Whatley

45
Biết lắng nghe

Người ta có khuynh hướng muốn nói lên những điều mình suy nghĩ, nói về những nhận xét của mình nhưng việc cân nhắc nên nói điều gì, thời điểm nào thì thích hợp, nói ở đâu, cách nói ra sao, đối tượng chia sẻ có đúng không, và tại sao nói thì họ không quan tâm lắm, miễn là họ thỏa mãn được nhu cầu muốn nói của mình mà không cần để ý đến thái độ và cảm xúc của người nghe. Đó là điều dễ gây mất thiện cảm với người khác, dẫn đến không thành công trong giao tiếp và làm cho các mối quan hệ trở nên xấu đi.

Bạn cần biết rằng biết chú tâm lắng nghe là cách tốt nhất để học ở người khác, thu phục người khác và điều chỉnh những gì mình muốn nói cho phù hợp với sự quan tâm và vấn đề của họ.

Giao tiếp, trao đổi là cuộc chia sẻ của cả hai bên. Những con người thành công nhất và khôn khéo nhất thường lắng nghe người khác. Họ không đánh giá mình quá cao. Họ tìm kiếm sự phản hồi, dù là những lời phê phán nặng nề nhất. Có lắng nghe mới biết điều người khác đang nghĩ - đôi khi rất cần thiết và có lợi cho mình - để hiểu thêm và điều chỉnh mình nếu cần thiết.

Hãy lấy trường hợp của IBM ra làm ví dụ. Trong nhiều thập niên, IBM gần như độc quyền về máy tính. Khi loại máy tính khởi thủy mainframe cồng kềnh không còn được thị trường ưa chuộng, khách hàng bắt đầu đòi hỏi máy tính rẻ hơn, nhỏ gọn hơn nhưng các nhà quản trị IBM thời bấy giờ vẫn "tọa hưởng kỳ thành", không lắng nghe, không quan tâm đến yêu cầu của người tiêu dùng. Vì thế, chỉ một thời gian sau, vào những năm đầu thập niên 1990, IBM làm ăn thua lỗ đến nỗi phải sa thải hàng ngàn công nhân và giảm doanh thu đến 7,8 tỷ đô la chỉ trong thời gian vỏn vẹn có 2 năm.

Brendan Sexton, Phó chủ tịch tập đoàn Rockefeller (Mỹ) đã từng

nói: "Có những người tự cho mình là thông thái và hiểu biết nhiều hơn người khác. Từ biết nhiều cho đến tự cho mình là biết hết, không lắng nghe người khác chỉ là một bước rất ngắn". Những người "không cần nghe ai hết" có thể sẽ tự chuốc lấy nguy cơ thất bại cho mình.

Vào năm 1987, thượng nghị sĩ Mỹ Gary Hart là một gương mặt sáng giá và là người dẫn đầu trong danh sách các ứng cử viên đảng Dân chủ chạy đua vào Nhà Trắng. Bị dư luận đồn đãi là ông đang có những cuộc phiêu lưu tình ái, thay vì chịu lắng nghe và tìm cách sửa đổi, Gary Hart lại tự ái, tức tối lên tiếng thách thức báo chí.

Kết quả là báo chí đã săn lùng mua được và cho đăng tấm ảnh một cô người mẫu xinh đẹp đang ngồi trong lòng ông đùa giỡn trên chiếc du thuyền Monkey Business. Xì-căng-đan này đã làm tiêu tan tham vọng và cơ hội rất gần của Gary Hart để trở thành Tổng thống Hoa Kỳ.

- Pauk

46

Biết vượt lên những định kiến và lối suy nghĩ cũ

Từ nhỏ bạn đã quen với một kiểu hành xử nào đó, và thói quen ấy ảnh hưởng đến cách nhìn thế giới của bạn sau này. Dù bạn không muốn và ít khi thừa nhận nhưng các định kiến và những thói quen thường khắc sâu trong bạn từ nhỏ và ảnh hưởng đến cách bạn đánh giá người khác và ngay cả chính bạn.

Chẳng hạn với định kiến "mất danh dự là mất hết" thì một người đã từng phạm lỗi hay nặng nhất là giết người không thể có cơ hội hoàn lương, không bao giờ được người khác tôn trọng hay không thể tái hòa nhập cuộc sống sau khi đã trả nợ xong cho xã hội? Đã có những thực tế cho thấy những định kiến này là hoàn toàn sai lầm.

Thực ra, phải nhìn nhận một điều là về mặt lý trí, bạn không muốn giới hạn khát vọng, từ chối cơ hội và đánh giá sai người khác do những định kiến riêng. Tuy nhiên, bạn vẫn ứng xử như vậy một cách vô thức, bởi vì những định kiến đã hình thành trong bạn đã vô tình áp đặt cách bạn nhìn cuộc sống.

Nhà bác học A. Einstein đã nhận định rất sâu sắc: "Phá vỡ một nguyên tử còn dễ dàng hơn phá vỡ một định kiến." Dù rất khó nhưng hãy cố gắng xóa bỏ những định kiến đã ăn sâu vào tiềm thức của bạn. Xóa bỏ được định kiến, bạn sẽ công bằng hơn trong việc đánh giá một con người, một sự việc và bạn sẽ luôn có suy nghĩ tích cực, cảm nhận được tình người, yêu người hơn cũng như tạo được nhiều cơ hội và khả năng đến với thành công hơn.

Thuở nhỏ, bạn và nhiều người thường rất sợ các loài côn trùng phải không? Phải chăng đó là những con vật có hại cho con người và bạn tin như thế đối với một số loài vì hình dáng bên ngoài xấu xí của chúng? Cũng vì có định kiến với loài côn trùng nên ngay cả

việc đụng chạm vào nó, bạn đã ngần ngại rồi chứ đừng nói đến chuyện vào một ngày nào đó, bạn có thể ăn nó! Ấy thế mà đã có người làm giàu nhờ côn trùng, nói rõ hơn, làm giàu nhờ chế biến các món ăn từ côn trùng. Đó là "Vua dế chiên giòn" Tongchart Nusu.

Sinh ra và lớn lên tại tỉnh Phitsanulok (Thái Lan), một địa phương có rất nhiều côn trùng, đặc biệt là dế, châu chấu và bọ hung. Từ nhỏ, Tongchart đã biết cùng chúng bạn lùng bắt những chú dế mập mạp để chiên giòn lên và thưởng thức.

Khi đã trưởng thành, qua tài liệu, Tongchart biết có những loài côn trùng có hàm lượng protein, chất béo và vitamin rất cao như châu chấu, dế, bọ hung, nhộng tằm... Vì thế, ông quyết định mở một quán bán các món ăn từ côn trùng, đặc biệt là món dế chiên giòn. Để có nguồn nguyên liệu cung cấp cho quán ăn đặc sản này, ông vừa tổ chức thu mua, vừa tổ chức nuôi tại chỗ trên 8 ha đất xốp.

Ông chọn giống dế tốt, thịt ngon, ít bệnh để phối giống và đưa chúng vào những ống tuýp để nuôi. Sau 45 ngày, ông thu hoạch từ 3 đến 5 kg dế lớn trong mỗi ống tuýp. Năm 2002, với giá từ 15 đến 50 baht (tương đương từ 6000 đến 20000 đồng VN) một đĩa dế chiên giòn có thêm cải bẹ xanh và nước sốt, các quán ăn của Tongchart tại các tỉnh ở Thái Lan, Nhật Bản, Hong Kong và Đài Loan đã thu hút rất đông người đến thưởng thức và ông được tặng danh hiệu "Vua dế chiên giòn". Và, bạn có thể tưởng tượng được không, doanh thu bình quân mỗi năm của các quán "dế chiên giòn" của Tongchart là 50 triệu đô la đấy! Và ở Singapore có nhà hàng côn trùng rất nổi tiếng với món bò cạp nướng.

- Frome

47

Hãy giải quyết những vấn đề ngay trong suy nghĩ để đừng quá lo lắng

Khi khởi sự làm một công việc gì mới mẻ so với kiến thức của chúng ta hiện có hoặc hơi vượt quá khả năng, tâm lý chúng ta thường lo ngại bị thất bại. Tuy nhiên, bạn cũng cần nhớ một điều, nếu quá mất thời gian lo lắng về những kết quả xấu có thể xảy ra tức là bạn đã mất sức lực cho nó và không dành đủ thời gian và suy nghĩ tập trung cho công việc. Bên cạnh đó, khi bạn lo lắng về một thất bại có thể xảy ra sẽ làm tăng khả năng khiến nó xảy ra.

Tuy nhiên, dù đã cố gắng mà bạn vẫn lo lắng mãi thì sao? Hãy nhận thức rằng những con người đạt thành công trong cuộc sống và sự nghiệp mà bạn nhìn thấy từng là kẻ thất bại rất nhiều trước khi Hãy giải quyết những vấn đề ngay trong suy nghĩ để đừng quá lo lắng thành công. Biết chấp nhận có thể mất tất cả, biết nhận thức mình có lúc thành công và cũng có lúc thất bại vì nhiều lý do khách quan, không kiểm soát được sẽ giúp bạn nhẹ nhàng, tỉnh táo để tập trung theo đuổi mục đích, và dành thời gian suy nghĩ về cách mình có thể làm, thay vì điều mình không thể làm.

Hãy cứ bắt tay vào việc, tập trung suy nghĩ về điều tích cực, bạn sẽ thấy những nỗi lo lắng ban đầu sẽ lắng xuống, bạn sẽ bình tĩnh hơn và tìm ra cách hoàn thành công việc một cách tốt nhất.

Năm 1979, những kiểu xe hơi mới và thanh nhã do Nhật sản xuất ào ạt đổ bộ vào đất Mỹ khiến ngành công nghiệp xe hơi Mỹ lao đao. Do hình dáng thô kệch, hao phí nhiên liệu nhiều hơn, chất lượng và độ bền lại không tốt bằng nên các kiểu xe hơi truyền thống của các công ty Mỹ nổi tiếng một thời như GM, Ford,

Chrysler... thảm bại, nhanh chóng bị chiếm thị trường.

Trước tình hình sản xuất trì trệ và kinh doanh thua lỗ, Henri Ford II từ chức Chủ tịch và Hội đồng Quản trị đã cử Philip Caldweld, kỹ sư trưởng của công ty Ford Motor, thay vào chức vụ đó. Tuy được vinh dự đề bạt vào chức vụ cao nhất nhưng P. Caldweld không khỏi lo lắng với nhiều lý do. Trước hết vì ông là người đầu tiên ngoài gia tộc nắm giữ chức Chủ tịch trước những cặp mắt dè chừng, luôn để ý của các thành viên trong gia tộc Ford lừng lẫy. Kế đến, vì ông chưa có kinh nghiệm nhiều trong việc quản trị một công ty lớn như Ford. Và áp lực lớn nhất là một nhiệm vụ khá nặng nề: vực Ford dậy trong một thời hạn sớm nhất.

Tuy nhiên, với bản lĩnh và tinh thần của một sĩ quan dạn dày trận mạc từng chế tạo khí tài pháo binh trong binh đoàn Trân Châu Cảng trong Thế chiến thứ II, P. Caldweld vượt qua nỗi lo ban đầu và bắt tay từng bước vào việc cứu vãn tình thế. Ông tập trung đầu tư cho việc thiết kế kiểu dáng mỹ thuật với những chuyên gia thiết kế giỏi nhất, tái thiết toàn bộ cơ cấu nhà xưởng và dây chuyền sản xuất để cho ra lò những chiếc xe hơi sang trọng, phù hợp với nguyên lý khí động học, ít hao phí nhiên liệu và hiệu suất cao. Vài năm sau, kiểu xe Taurus lần đầu tiên xuất hiện đã dẫn đầu thị trường Mỹ. Ông tự hào tuyên bố: "Chúng tôi đã đổi mới tất cả - trừ loại không khí bơm vào bánh xe!".

Hiện nay, P. Caldweld đã về hưu và vẫn được nhắc đến như một người hùng đã tạo được một bước ngoặt lớn trong lịch sử ngành sản xuất xe hơi tại Mỹ.

- Verbeke và Bagozzi

48

Đặt mục tiêu hợp khả năng của mình

Khi còn thơ ấu, được nghe kể những câu chuyện cổ tích về những phép mầu, và trong những lúc khó khăn nhất của cuộc sống, bạn đã từng mơ ước sẽ có một phép mầu nào đó hay một bà tiên sẽ đến với bạn để giúp bạn thay đổi tất cả?

Bạn thường ước có được một tình yêu như mong muốn, một cuộc sống hạnh phúc, sự thành công, danh tiếng và đôi khi là quyền lực?

Ai cũng có một hay nhiều ước mơ, thế nhưng được một bà tiên đến trao cho bạn một điều ước chỉ có trong tâm trí trẻ thơ, còn người lớn chúng ta phải hành động, phải cố gắng để đạt được điều mình mong muốn. Vì thế, chỉ mơ tưởng đến những điều xa vời mà không bắt tay vào từng bước thực hiện, bạn càng ít hài lòng và sẽ cảm thấy thất vọng khi không đạt được những điều đó.

Ước ao được thay đổi một phần hay toàn bộ cuộc sống là một thuộc tính tích cực của con người và sẽ đi theo chúng ta suốt cuộc đời. Nhưng hãy mơ ước những điều nằm trong khả năng của bạn. Và một khi bạn thật sự ước mơ, khát khao mong muốn và quyết tâm thực hiện thì có rất nhiều cơ hội cho bạn biến ước mơ đó thành hiện thực.

Morris J. "Mo" Siegel bị bệnh suyễn từ khi còn nhỏ và cũng vì chứng bệnh này mà anh phải bỏ dở chương trình Đại học. Về tự chữa bệnh tại quê nhà ở bang Colorado, mỗi sáng, Siegel phải chạy bộ nhiều cây số qua những ngọn đồi của vùng Rocky Mountains. Một ngày nọ, khi đang chạy bộ, anh phát hiện một bụi cây lạ mọc dại bên đường. Hỏi thăm và biết được dược tính của loại dược thảo này có tác dụng trị bệnh cho anh, Siegel hái mang về nhà, tự sắc thành một loại trà thơm ngon.

Được bạn bè khen ngợi về hương vị của loại trà này, với chút vốn kiến thức ngành Công nghiệp Thực phẩm, Siegel nảy ra ý định pha chế loại thức uống này và đóng lon bán cho cư dân địa phương. Một thời gian sau, anh tung ra thị trường một sản phẩm có tên "Trà hương 24 loại dược thảo của Mo" rất được ưa chuộng và đón nhận.

Thành công bước đầu đã khiến Siegel mạnh dạn thành lập Công ty Celestial Seasonings chuyên sản xuất và kinh doanh "Trà an thần cho một thế giới căng thẳng". Biết rõ tình trạng sức khỏe của mình cũng như khả năng vốn liếng, dù trong giai đoạn đó nhận được đơn đặt hàng khá nhiều nhưng Siegel vẫn phát triển công việc làm ăn từng bước với phương châm "chậm mà chắc". Và mãi đến mấy năm sau đó, Siegel mới tiếp tục cho ra đời thêm hai sản phẩm nữa là Trà Đỏ (Red Zinger) và Trà Ngủ Ngon (Sleepytime). Năm 1974, doanh thu của công ty anh đã đạt 37 triệu đô la và đến nay, dù đã được xếp vào hàng một trong những "đại gia" của ngành thức uống nhưng Celestial Seasonings vẫn tiếp tục sản xuất và kinh doanh những mặt hàng truyền thống.

- Bybee, Luthar và Zigler

49
Biết lãnh đạo

Bất cứ ai làm kinh doanh hay điều hành một tổ chức cũng đều quan tâm đến vấn đề lãnh đạo, tổ chức và quản lý. Người có năng lực lãnh đạo thực sự làm cho cấp dưới cảm thấy tự tin và muốn cống hiến nhiều hơn.

Lãnh đạo là một quá trình dạy, làm gương và phân quyền cho người khác. Nếu bạn là người lãnh đạo, khả năng của bạn sẽ được đo lường bằng thành công của những người bạn lãnh đạo. Vậy, làm thế nào để trở thành một người lãnh đạo giỏi? Trái hẳn với những gì người ta thường nghĩ, hầu hết những nhà lãnh đạo giỏi không phải Biết lãnh đạo là do trời phú mà do quá trình tự rèn luyện. Theo kinh nghiệm của Tạp chí Reader's Digest, một nhà lãnh đạo giỏi cần phải có những phẩm chất:

- Luôn đặt lòng tin vào người cộng sự : Đây là phương cách hữu hiệu nhất để khuyến khích người khác có trạng thái tinh thần và động cơ làm việc tốt nhất.

- Biết học lấy thất bại: Biết học những bài học, kinh nghiệm, nguyên nhân từ những thất bại là điều rất hữu ích để bạn thành công.

- Hãy lãnh đạo bằng nêu gương: Nếu bạn muốn các cộng sự của bạn như thế nào, tốt nhất bạn hãy là tấm gương cho họ noi theo.

- Phải có hướng đi, viễn cảnh rõ ràng: Không ai tin tưởng một người lãnh đạo thiếu tầm nhìn hoặc định hướng công ty không rõ ràng. Người ta chỉ tin và đi theo những ai vạch ra những mục đích hứa hẹn mang lại thành công cho công ty và cho họ.

- Để ý hình thức bên ngoài: Phong thái, cách ứng xử của nhà lãnh đạo rất quan trọng. Những nhân viên thường quý mến và nể phục những người đức độ, ôn hòa, độ lượng, trầm tĩnh và tự tin.

- Có tư chất, tài năng và năng lực chuyên môn: Đây là những phẩm chất rất quan trọng của nhà lãnh đạo. Tài năng của họ có thể lôi cuốn mọi người và khiến mọi người tin tưởng, hướng về họ để tìm sự dẫn dắt.

- Biết tạo lòng nhiệt tình: Một trong những bí quyết của người lãnh đạo giỏi là biết động viên, khơi dậy lòng nhiệt tình của nhân viên. Khi nhân viên nhiệt tình thật sự với công việc, mọi tiềm năng và sự sáng tạo của con người sẽ đổ dồn vào đó và sẽ trở thành một động lực to lớn thúc đẩy công việc hoàn tất nhanh chóng và hiệu quả nhất.

- Dám nhận trách nhiệm: Hành động này giúp hình ảnh bạn thuyết phục và gây lòng vị nể trong mắt những người cấp dưới. Không một ai muốn "đầu quân" cho một thủ lĩnh chỉ biết nhận vinh quang về mình và đổ mọi trách nhiệm cho cấp dưới khi gặp thất bại.

- Boyer

50

Hãy mạnh dạn và chứng tỏ khả năng

Bạn thật sự vui mừng khi được thăng tiến hay được đề bạt vào một chức vụ cao hơn. Thế nhưng, vào thời điểm ấy, bạn có để ý đến thái độ của các đồng nghiệp không? Họ ủng hộ và chân thành chúc mừng bạn hay chỉ là thái độ xã giao bề ngoài?

Nếu bỏ qua những tình cảm cá nhân và cá tính của từng người, bạn phải nhìn nhận một thực tế: Sở dĩ có sự khác biệt trong thái độ như thế ở các đồng nghiệp của bạn là vì họ nhìn nhận hoặc không nhìn nhận sự xứng đáng của bạn trong việc thăng tiến đó.

Vì thế, để nhận được sự ủng hộ của đồng nghiệp khi được thăng tiến, bạn phải chứng minh cho họ thấy năng lực thực sự của bạn trong khoảng thời gian dài trước và sau khi được đề bạt. Từ đó, bạn sẽ có được sự ủng hộ và thay đổi được thái độ của đồng nghiệp vì sự tận tụy, tài năng của bạn với công việc hơn là vì bạn may mắn hay một lý do gì khác.

Trong thực tế cũng có những người lo lắng khi được thăng tiến hay nhận được quyết định đề bạt. Họ lo sợ mình không đủ khả năng đảm đương chức vụ mới. Đừng quá lo lắng. Chỉ khi nào biết chắc mình thực sự không đủ khả năng, bạn hãy từ chối. Còn chỉ vì một lo lắng mơ hồ hay chỉ vì sợ mình không làm được vì chưa từng làm, bạn hãy gạt những cảm xúc đó sang một bên và dũng cảm nhận công việc, trách nhiệm mới.

Hãy vững tin là mình sẽ làm được thì bạn có nhiều khả năng làm được. Nản lòng là thất bại một nửa. Có những những người chưa bao giờ biết bơi, nhưng do hoàn cảnh, trách nhiệm và lòng quyết tâm, họ sẽ xoay xở và tìm cách để biết bơi. Mọi việc trước khi dễ đều khó. Nếu cứ đứng trên bờ, bạn sẽ không bao giờ có cơ hội học

bơi và biết bơi thành thạo.

- Feather

51

Bạn sẽ bỏ cuộc nhanh hơn nếu không tự tin

Có người bỏ cuộc ngay khi gặp trở ngại. Có người vẫn kiên trì theo đuổi mục tiêu sau nhiều năm thất bại. Sự khác biệt chính giữa hai nhóm người này là gì? Đó không phải do năng lực hay lòng kiên nhẫn, mà là do quyết tâm theo đuổi mục tiêu bắt nguồn từ niềm tin và sự tự tin.

Người không có trách nhiệm trong việc chọn lựa và theo đuổi mục tiêu thường có khuynh hướng tin rằng kết quả ra sao là tùy. Với họ, nỗ lực đến đâu hay tài năng ra sao không quan trọng, thành công giống như trúng số, tất cả đều do số phận. Với thái độ như vậy, họ khó lòng làm việc chăm chỉ hay tận tụy để đạt được mục đích và thành công thực sự.

Ngược lại, người bền chí và có niềm tin thừa nhận rằng họ hoàn toàn chịu trách nhiệm trong việc đặt ra cũng như theo đuổi mục đích của mình. Khi làm chủ được mình, bạn rất coi trọng những gì mình đang hướng tới và không hề có ý định buông xuôi dù gặp khó khăn đến đâu.

Năm 1944, khi chàng thiếu niên gốc Do Thái George Soros được 14 tuổi thì cũng là lúc quân Đức quốc xã tràn vào Budapest (Hungary). Ý thức được nguồn gốc Do Thái của mình, Soros tìm mọi cách để sống còn. Bằng một bản lý lịch giả, ông chui vào hàng ngũ quân Đức.

Sau này, ông kể lại: "Những năm tháng đó, tôi luôn sống trong cảm giác bất ổn. Tôi theo họ để cố tìm cách thoát thân. Do phải luôn luôn sống trong tình trạng báo động nên tôi có được khả năng tiên đoán các rắc rối có thể xảy đến bất kỳ lúc nào". Sau khi Thế chiến thứ II kết thúc, năm 1947, ông một mình lưu lạc sang Anh theo học trường Kinh tế Luân Đôn. Năm 1956, ông xin định

cư ở Mỹ nhưng bị từ chối vì "còn nhỏ tuổi và không có chuyên môn".

Không đầu hàng, ông kiên trì theo đuổi và cuối cùng, không hiểu bằng "một con đường nào đó", ông đến được Wall Street để trở thành một nhân viên đổi tiền. Đến năm 1969, ông thành lập Công ty Quantum Fund, một cơ sở đầu tư rất thành công sau đó, có khả năng đánh sập nhiều thị trường chứng khoán, làm phá sản nhiều loại tiền tệ. Uy tín tăng cao, chỉ trong vòng vài năm, Soros trở thành thủ lĩnh của thị trường chứng khoán.

Để đạt được thành công tột đỉnh như hiện nay, Soros cũng đã nếm trải những năm tháng đau khổ tột cùng mà nếu không có niềm tin và làm chủ được bản thân, ông đã không còn tồn tại đến ngày nay. Ông từng thú nhận: "Phải chăng tôi làm chủ bản thân mình hay là nô lệ cho thành công của mình? Để thành đạt, tôi phải từng làm việc cật lực như một người lao công. Để duy trì thành công, tôi phải luôn sống trong tình trạng bất an. Và tôi được cái gì? Càng có nhiều tiền thì càng có nhiều trách nhiệm. Càng phải làm việc nhiều hơn và thế là càng đau khổ hơn."

Thực vậy, có thể nói, đối với Soros, năm 1979 là năm đau khổ nhất đời. Số tiền 100 triệu đô la đầu tiên kiếm được và dành dụm đã mất trắng sau một đêm, người vợ bỏ đi để lại hai con nhỏ. Ông sống như biệt giam trong một căn hộ trống rỗng và có ý định tự sát. Thế nhưng, ông đã thức tỉnh kịp thời: "Tôi tự hỏi: Việc gì tôi phải chết."

Thế là, ông kiên trì và quyết tâm làm lại từ đầu để 2 năm sau, số vốn của Quantum Fund tăng vọt lên 400 triệu đô la. Cho đến nay, người ta coi ông như một vị vua không ngai với số tài sản chưa ai có thể định được.

- Mendoza

52

Nâng cao hiệu quả và chất lượng thời gian

Trong cuộc sống, quyết định tiêu xài như thế nào để không bị nợ nần là một quá trình tự cân đối. Nếu bạn muốn ngôi nhà của bạn tiện nghi hơn, bạn phải giảm chi tiêu cho các khoản khác như du lịch, mua sắm.... vì mỗi khoản chi tiêu tăng thêm phải được cân xứng bằng sự cắt giảm tương đương.

Một số người nhìn cuộc đời cũng tương tự như vậy. Nếu muốn có sự nghiệp, họ phải hy sinh một phần thời gian dành cho gia đình. Ngược lại, nếu muốn một cuộc sống gia đình đúng nghĩa, họ phải hy sinh một phần sự nghiệp.

Tuy nhiên, lý luận trên không hẳn là đúng và có chỗ sai lầm. Bởi lẽ, quỹ thời gian không phải đơn Nâng cao hiệu quả và chất lượng thời gian thuần được tính từng phút, giống như ngân sách được tính từng đồng. Nó còn là thước đo tinh thần trách nhiệm, sự quan tâm, và hiệu quả, chứ không chỉ là số lượng.

"Thời gian qua đi không bao giờ lấy lại được", chúng ta biết rõ điều đó ngay từ những năm tháng ngồi trên ghế nhà trường. Thời gian lặng lẽ trôi không hề đợi chúng ta nên chúng ta phải biết tận dụng, quý trọng và biết cách sử dụng thời gian tối ưu và hiệu quả nhất để cùng lúc thực hiện những điều chúng ta mong muốn.

Bạn sẽ làm được nhiều việc hơn khi bạn biết sử dụng thời gian có hiệu quả, có kế hoạch và có tinh thần, động cơ làm việc tốt nhất. Bạn sẽ tăng thêm thành tựu ở cả hai cột trong bảng cân đối cuộc sống của mình.

Trên thương trường, đã có người thành công khi nắm bắt được tâm lý quý trọng thời gian của con người. Đó là Dick McDonald

(1909 - 1998), ông tổ của ngành kinh doanh thức ăn nhanh. Thức ăn nhanh là một trong những hiện tượng đặc thù của nền văn hóa Mỹ và lan rất nhanh khắp toàn cầu. Dick McDonald được xem là một người sáng lập như Henry Ford trong ngành sản xuất xe hơi và Bill Levitt trong các dự án nhà ở.

Vào năm 1930, cùng với người em là Mac, Dick McDonald tha hương đến bang California làm đủ thứ nghề kiếm sống. Đến năm 1940, họ mở một quán ăn phục vụ lái xe và khách qua đường với vài món ăn đơn giản. Tuy quán thu hút được khá đông khách hàng song Dick lại không hài lòng vì thấy các món ăn được chế biến quá chậm, tốn nhiều thời gian phục vụ và dọn dẹp... và nhiều người phải bỏ đi vì không đủ kiên nhẫn chờ đợi.

Sau khi nghiên cứu nhịp sống hối hả của người dân Mỹ, Dick khai trương quán thức ăn nhanh lấy tên là McDonald với món bánh mì kẹp thịt giá 15 xu một suất và khoai tây chiên bơ. Năm 1951, thu nhập của hai anh em đã đạt gần 300.000 đô la và cũng kể từ đây, thức ăn nhanh đã phổ biến khắp nước Mỹ và trở thành một nét đặc thù của văn hóa ẩm thực xứ này.

Đến nay, tuy đã chuyển nhượng toàn bộ việc kinh doanh cho người khác song thương hiệu Mc- Donald vẫn được giữ nguyên và đã phổ biến khắp thế giới. Khái niệm của Dick Mc Donald đưa ra cách đây trên 50 năm vẫn được tôn trọng "tiết kiệm thời gian, giá rẻ và tăng số lượng."

- Brown

53

Đừng sống và làm việc vì lời khen

Chúng ta đều nhớ rõ cảm giác lần đầu được người khác khen ngợi. Đó là những lời phê trong sổ liên lạc. Chúng ta về nhà và mong được cha mẹ khen ngợi. Từ nhỏ bạn được dạy về tầm quan trọng của kết quả, đó là nhận được phần thưởng khi có được một điểm 10 - một nụ cười hay một lời khen - hoặc tránh bị phạt. Bạn khám phá ra rằng sổ liên lạc rất quan trọng và bạn hiểu cần phải cố gắng làm tốt hơn.

Lớn lên bạn mang theo bài học về sự đánh giá của người khác đối với thành tích của mình. Bạn vẫn tìm kiếm thành công để nhận được sự tán thưởng của cha mẹ, bạn đời, cấp trên hay đồng nghiệp.

Thế nhưng, việc phải đạt điểm cao chỉ để làm hài lòng cha mẹ mà chẳng làm bạn thích học hơn thì những lời khen đó chỉ để làm thỏa mãn tính tự tôn của bạn và chắc chắn bạn không thể nào trở thành một học trò giỏi. Tương tự như thế, nếu việc bạn phải thành công để được người khác tán thưởng mà đó không phải là mục tiêu cuộc sống của bạn thì cũng sẽ không giúp bạn trở thành một người hạnh phúc hay thành công thực sự bền lâu và có ích cho xã hội. Bạn sẽ dễ dàng trở thành một người thích nghe những lời tán dương, thích được ru ngủ bằng những lời khen và rồi bạn sẽ ngủ quên trên chiến thắng mà quên mất mục đích, ước mơ chính của bạn.

Được nghe những lời khen là một phần thưởng cho những cố gắng của bạn nhưng đừng chỉ vì những lời khen mà quên đi mục đích thật sự và ý nghĩa việc bạn đang làm. Bạn cứ đón nhận lời khen nhưng hãy luôn nỗ lực trên từng chặng đường đi tới thành công với cảm nhận thật sự của riêng mình.

Thành công không phải để được người khác ca tụng mà điều quan trọng là chính bạn phải hài lòng.

- Jones và Berglas

54

Khơi dậy thái độ và động cơ làm việc đúng, bạn sẽ tìm thấy ý nghĩa và say mê với công việc

Khi bắt đầu đi học, bạn muốn có điểm cao để được thầy cô khen ngợi, bạn bè trân trọng và làm cha mẹ, anh chị em hài lòng. Muốn được như vậy, bạn phải có động cơ học tập. Làm thế nào để có được động cơ học tập và làm việc? Nó không ở đâu xa, ngay trong bạn đấy thôi.

Khao khát thành công và tìm thấy động cơ làm việc là bản năng của con người. Bạn không phải làm bất cứ điều gì để tạo ra chúng. Chúng luôn hiện hữu trong bạn và sẵn sàng giúp bạn nếu bạn biết cách khơi dậy. Vì là bản năng tự nhiên, chúng cũng dễ làm cho bạn lãng quên sự tồn tại của chúng. Vậy, làm cách nào để bạn luôn có những điều đó? Không còn cách nào khác là bạn phải luôn quan tâm đến và khơi dậy chúng. Chẳng hạn như, bạn muốn giảm cân nhưng lại luôn thèm ăn? Đơn giản nhất là bạn phải điều chỉnh cơn thèm ăn bằng cách uống 2 ly nước to trước bữa ăn.

Tương tự như thế, tùy vào cách bạn tác động, bạn có thể kích thích khát khao thành công trong bạn hay dập tắt nó. Nếu suốt ngày bạn cứ phải lo lắng và thiếu kiên nhẫn chờ đợi một cuộc sống tốt đẹp hơn, động cơ hướng tới thành công của bạn ngày càng giảm dần. Ngược lại, nếu theo đuổi công việc bạn thật sự quan tâm, động cơ làm việc của bạn sẽ tăng lên. Bạn sẽ yêu công việc và say mê làm việc.

"Người ta chỉ có thể thành công khi làm công việc mình say mê". Đó là tâm sự của bà Sylvia Toth, Chủ tịch tập đoàn Contant Beheer N.V của Hà Lan khi nói về một trong những nguyên nhân dẫn đến thành công trong sự nghiệp của bà. Khi bắt đầu đi làm việc, bà

được giao một công việc hành chính.

Tuy cho rằng mình không đủ kinh nghiệm trong công việc này song bà vẫn tìm được niềm say mê vì việc hành chính cho bà có được cơ hội tiếp xúc với mọi người. Sự say mê trong công việc khiến bà tiến bộ rất nhanh.

Vài năm sau, Sylvia cùng với hai đồng nghiệp khác bỏ vốn mua lại công ty và dần biến nó thành một trong những tập đoàn kinh tế uy tín nhất. "Say mê công việc có tầm quan trọng đến mức ta phải dành cho nó ưu tiên số một khi bước vào công việc mưu sinh. Ta phải biết cách khơi dậy động cơ làm việc và tìm hiểu xem công việc có làm cho bạn thích thú hay không. Khi bạn thích, bạn sẽ làm tốt hơn khả năng của mình và bạn sẽ thành công".

- Alderman

55

Đừng bị tác động bởi thông tin tiêu cực. Hãy nhớ sự khác biệt của bạn với những người khác

Bạn có thường nghe hoặc xem tin thời sự trên truyền hình, radio hay trên báo chí không? Và bạn sẽ phản ứng ra sao trước những bản tin về những tiêu cực trong xã hội như tham nhũng, quan liêu, lường gạt... Hay những câu chuyện của những con người thành đạt giàu sang trên thế giới với những thú vui, những đỉnh cao mà người thường không có được. Chắc chắn suy nghĩ của bạn, dù trong thoáng chốc, sẽ không ổn định.

Bạn biết rằng ngày nay các phương tiện thông tin đại chúng ngày một hiện đại hơn và sự cạnh tranh giữa họ ngày một gay gắt hơn, do vậy việc đưa tin đến độc giả hay khán giả phải thật nhanh chóng và tất yếu phải săn tin giật gân từ khắp nơi.Ngược lại bạn sẽ cảm thấy tinh thần rất phấn chấn thú vị với ứng xử đẹp của những con người bình dị, những tấm gương "người tốt, việc tốt", những tâm hồn cao thượng hay những điển hình dũng cảm đấu tranh cho lẽ phải.

Bạn cần biết rằng một xã hội dù tốt đẹp đến đâu cũng vẫn có kẻ xấu, người tốt, vẫn có những mặt tích cực và tiêu cực. Vậy, đừng để những thông tin tiêu cực ảnh hưởng đến cách nhìn của bạn đối với thế giới. Hãy vững tin vào con người và nên nhớ bạn là một người có những khác biệt với những người khác.

Anthony Johnson là giáo sư vật lý của Viện Công nghệ New Jersey. Ông là con trai một tài xế xe buýt. Cha ông xuất thân trong một gia đình mà tất cả đàn ông đều làm nghề lái xe. Mọi người quanh Anthony đều sinh sống trong hoàn cảnh khó khăn, phải vật lộn để kiếm từng miếng cơm manh áo và một chỗ trú thân. Nhưng

Anthony quyết tâm tìm một hướng đi cho riêng mình. Giờ đây, ông đang giúp đào tạo những nhà vật lý tương lai. "Có quá nhiều bạn trẻ xem khoa học là đồ bỏ đi; đó là điều khó khăn đối với chúng tôi. Nếu chúng tôi không làm gương cho sinh viên, chúng sẽ không mơ ước các nghề liên quan đến khoa học, thậm chí cũng chẳng muốn làm nghề gì khác. Nhiều sinh viên bỏ cuộc vì thấy nhiều bạn bỏ cuộc" - Ông nói.

Anthony giải thích ông sẽ không có được ngày hôm nay "nếu không có những con người tuyệt vời đã đặt niềm tin vào tôi và giúp tôi nhận ra mình có thể làm gì". Ông nói thêm: "Tôi muốn chỉ cho thế hệ kế tiếp thấy những gì chúng tôi làm ở đây. Bởi vì, những điều đó sẽ định hình tương lai của họ".

- Arnett

56
Hài hòa công việc và gia đình

Nếu bạn là chủ nhân một chiếc xe gắn máy và thường xuyên đi lại bằng phương tiện này, bạn cũng thừa biết rằng dù 99.9% các trang thiết bị của chiếc xe này đều hoàn hảo song chỉ cần 0.1% bị hư hại, ví như xẹp lốp hay hỏng thắng, thì chiếc xe đó không sử dụng được hoặc nếu có sử dụng được cũng chỉ tạm thời và không an toàn trong điều khiển.

Cuộc sống của bạn cũng thế. Nếu như công việc của bạn suôn sẻ và đáng hài lòng nhưng đời sống gia đình của bạn lại không được như ý, bạn sẽ cảm thấy cuộc đời của bạn không còn trọn vẹn nữa. Hài hòa công việc và gia đình Một cuộc sống mãn nguyện không phải chỉ là thành công trong công việc hay trong đời sống gia đình mà phải là sản phẩm của sự kết hợp hài hòa giữa hai nhân tố trên.

Năm 1990, Peter Lynch, một nhà đầu tư nổi tiếng đã làm cho các đồng nghiệp của ông tại Wall Street thực sự kinh ngạc khi ông lên tiếng từ bỏ công việc kinh doanh 14 giờ mỗi ngày với hàng triệu đô la lợi nhuận. Khi được hỏi lý do, ông thẳng thắn trả lời: "Tôi muốn dành nhiều thời gian hơn cho gia đình tôi. Giờ đây, tôi có thể đi dạo phố, chơi trong công viên, trượt băng... với con gái tôi, những việc mà trước đây tôi ít có dịp để làm song chưa quá muộn để làm lại từ đầu. Tôi chưa hề thấy một người nào trước phút lâm chung lại bày tỏ ý muốn dành nhiều thời gian hơn nữa cho công việc mà chỉ thấy có những người luôn ước ao được tìm lại cảm xúc sống với tình yêu thực sự hay thời gian hạnh phúc cùng gia đình mà thôi."

Dù bận trăm công nghìn việc với chức vụ Tổng giám đốc Điều hành Công ty Cisco Systems Inc., John T. Chambers, người được giới báo chí Mỹ mệnh danh là " Ông Internet", vẫn rất trung thành với nền tảng hạnh phúc gia đình. Không chủ nhật nào ông không

có mặt tại nhà riêng, không bao giờ thất hẹn với vợ con và hàng năm đều có một tuần đi câu cá cùng với cha và vợ con.

- Persley

57

Nơi nào có một người chiến thắng, nơi đó có một người thua cuộc

Trên đường đi đến thành công, đôi khi bạn phải trực tiếp cạnh tranh với người xung quanh, và thành công của bạn dễ khiến họ ganh tỵ. Đôi khi để không mất lòng ai, bạn phải hành động khác đi và điều đó khiến bạn dễ nản lòng và muốn buông xuôi tất cả. Chính thái độ buông xuôi, bỏ cuộc của bạn trước thói ganh tỵ của người khác lại là một chiến thắng của họ.

Hãy tự tin và tiếp tục cuộc hành trình, vì đấy chỉ là những cuộc tấn công cá nhân của những kẻ ganh tỵ với thành công của bạn. Thậm chí bạn cần phải tự hào về công việc mình đang làm hơn vì chính những thái độ này là sự thừa nhận thành công của bạn, tuy không mấy dễ chịu. Thái độ trầm tĩnh, độ lượng và đúng mực của bạn theo thời gian sẽ hóa giải và giúp họ hiểu bạn tốt hơn.

Bạn cũng nên chúc mừng những thành công của người khác, và chia sẻ với những người thất bại, tránh sự ghét ghen hay xem thường. Hãy luôn nhớ rằng bạn sẽ có lúc trong tình trạng như vậy bởi nơi nào có một người chiến thắng thì nơi đó có một người thua cuộc.

Cuối năm 1978, Nikki Lauda, một trong những tay đua nổi tiếng của đường đua Thể thức I, rời bỏ tay lái để thành lập Hãng Hàng không Lauda Air. Lúc bấy giờ, ông vừa tròn 30 tuổi. Với 1 triệu đô la, ông mua hai chiếc Fokker F-27 loại 44 chỗ để thực hiện những chuyến bay tầm ngắn và trung bình tại Áo. Sau một thời gian hoạt động được hành khách ưa chuộng, Lauda Air đã rơi vào "tầm ngắm" của Công ty Hàng không Áo. Ghen tỵ trước thành công của Lauda Air, không muốn bị cạnh tranh, Hàng không Áo bắt đầu

tung ra những chiêu thức "đánh lén" kèm với lời hăm dọa: "Chúng tôi là những con cáo đang rình mồi. Ông mà chui ra khỏi hang, chúng tôi sẽ nuốt sống."

Không thể một mình đương đầu với gã khổng lồ, Nikki Lauda bắt đầu một cuộc vận động dư luận. Ông đi lại khắp nơi, đăng đàn diễn thuyết và thậm chí trở lại đường đua để gây sự chú ý của mọi người. Cuối năm 1984, Hàng không Áo nhắm thấy không "nuốt" nổi Lauda Air, phải bỏ cuộc. Năm sau, Lauda Air đã chuyên chở được 96.000 lượt hành khách. Ngày nay, Lauda Air là hãng hàng không tư nhân duy nhất ở Áo duy trì được các chuyến bay thường kỳ và chủ nhân của nó, Nikki Lauda được biết đến như một "doanh nhân tiêu biểu" trong nhiều năm liền tại Áo.

- Austin

58
Biết vui đùa và hài hước

Hài hước thường thu hút sự chú ý của người khác và khiến họ cảm thấy thoải mái. Tuy nhiên, có sự khác biệt lớn giữa hài hước và bỡn cợt. Hãy biết hài hước cho cuộc sống và công việc vui vẻ, giảm căng thẳng và stress. Nhưng đừng nói những lời bông đùa làm tổn thương người khác.

Không phải vô lý mà một trong những điều kiện gia nhập những cuộc thám hiểm xuyên đại dương khá mạo hiểm bằng tàu trước đây là tính hài hước. Vì người ta tin rằng trong những tình thế khó khăn nhất, tính hài hước sẽ giúp mọi người bình tĩnh đối phó trước hiểm nguy hơn là sự sợ hãi hay tức tối. Có một câu nói thú vị: "Trong cuộc sống, sau bi phải là hài". Sự hài hước giúp bạn luôn vui tươi, mạnh khỏe dù cuộc sống của bạn có gặp biến cố hay khó khăn thế nào đi nữa.

Những cuộc nghiên cứu được tiến hành trong những năm gần đây tại các công ty ăn nên làm ra cho thấy có một sự liên quan chặt chẽ giữa không khí vui vẻ trong công ty với hiệu suất làm việc của nhân viên. Trước đây, tại công ty Kodak tồn tại một quy luật bất thành văn "Cấm cười đùa tại nơi làm việc". Thế nhưng sau khi Lindsay Collier về làm việc tại Kodak với vai trò của một Cố vấn Sáng tạo và phát hiện được mối quan hệ mạnh mẽ giữa khôi hài và sự sáng tạo, ông đã cho thành lập một phòng Khôi hài là nơi thư giãn của nhân viên sau những giờ làm việc căng thẳng.

Ngoài khả năng làm giảm căng thẳng cho nhân viên, sự hài hước cũng đã góp phần đẩy năng suất làm việc lên cao. Sau khi cho một số nhân viên tham dự chương trình "Hãy biết hài hước" của nhà Tâm lý Khôi hài C.W. Metcalf, Ban Giám đốc Công ty Digital Equipment đã nhận thấy năng suất làm việc của những nhân viên này tăng thêm 15% và giảm được những ngày nghỉ bệnh của

họ xuống còn một nửa trong 9 tháng tham gia chương trình.

- Decker và Rotondo

59

Bạn không thể muốn tất cả mọi thứ

Hài hước thường thu hút sự chú ý của người khác và khiến họ cảm thấy thoải mái. Tuy nhiên, có sự khác biệt lớn giữa hài hước và bỡn cợt. Hãy biết hài hước cho cuộc sống và công việc vui vẻ, giảm căng thẳng và stress. Nhưng đừng nói những lời bông đùa làm tổn thương người khác.

Không phải vô lý mà một trong những điều kiện gia nhập những cuộc thám hiểm xuyên đại dương khá mạo hiểm bằng tàu trước đây là tính hài hước. Vì người ta tin rằng trong những tình thế khó khăn nhất, tính hài hước sẽ giúp mọi người bình tĩnh đối phó trước hiểm nguy hơn là sự sợ hãi hay tức tối. Có một câu nói thú vị: "Trong cuộc sống, sau bi phải là hài". Sự hài hước giúp bạn luôn vui tươi, mạnh khỏe dù cuộc sống của bạn có gặp biến cố hay khó khăn thế nào đi nữa.

Những cuộc nghiên cứu được tiến hành trong những năm gần đây tại các công ty ăn nên làm ra cho thấy có một sự liên quan chặt chẽ giữa không khí vui vẻ trong công ty với hiệu suất làm việc của nhân viên. Trước đây, tại công ty Kodak tồn tại một quy luật bất thành văn "Cấm cười đùa tại nơi làm việc". Thế nhưng sau khi Lindsay Collier về làm việc tại Kodak với vai trò của một Cố vấn Sáng tạo và phát hiện được mối quan hệ mạnh mẽ giữa khôi hài và sự sáng tạo, ông đã cho thành lập một phòng Khôi hài là nơi thư giãn của nhân viên sau những giờ làm việc căng thẳng.

Ngoài khả năng làm giảm căng thẳng cho nhân viên, sự hài hước cũng đã góp phần đẩy năng suất làm việc lên cao. Sau khi cho một số nhân viên tham dự chương trình "Hãy biết hài hước" của nhà Tâm lý Khôi hài C.W. Metcalf, Ban Giám đốc Công ty Digital

Equipment đã nhận thấy năng suất làm việc của những nhân viên này tăng thêm 15% và giảm được những ngày nghỉ bệnh của họ xuống còn một nửa trong 9 tháng tham gia chương trình.

- Decker và Rotondo

60
Biết đánh giá đúng người

Khi mới gặp một người, bạn thường có thói quen đánh giá, nhận xét - có ấn tượng ngay lập tức về khả năng cũng như nhược điểm của người đó.

Thật không may, những nhận xét của bạn thường là những kết luận vội vàng và mơ hồ. Đôi lúc có thể bạn để vuột mất một con người tài năng do chỉ dựa vào vẻ bề ngoài.

Suốt nhiều năm liền, Jane luôn tự hỏi chẳng biết mình có cơ hội được làm việc gì đó mang tính thử thách hơn nữa không vì công việc của cô hiện thời Biết đánh giá đúng người chỉ là giám sát các dây chuyền sản xuất ở một nhà máy sản xuất mỹ phẩm. Mỗi giờ cô ghi lại năng suất làm việc của từng dây chuyền rồi chuyển thông tin đó cho quản đốc. Cấp trên của cô xem đó là một công việc bình thường và đối với cô, công việc đó cũng không có gì đặc biệt.

Ngày qua ngày, công việc của Jane là đếm số thành phẩm đầu ra, rồi so sánh với tổng số nguyên liệu đầu vào. Công việc chỉ đơn điệu như vậy. Không ai hỏi cô tại sao dây chuyền chạy chậm hay nhanh. Đó không phải là việc của cô. Cô chỉ làm mỗi việc là đếm.

Thế nhưng, suốt 5 năm trời, Jane đã âm thầm ghi lại hàng trăm nguyên nhân ảnh hưởng đến năng suất sản xuất. Chẳng hạn, nếu âm lượng trên hệ thống phát thanh quá nhỏ, công nhân sẽ nói chuyện nhiều hơn, làm giảm năng suất lao động.

Một lần, vị tổng giám đốc đến hỏi cô vài câu chiếu lệ về công việc. Ông đã vô cùng sửng sốt khi nghe Jane nói rằng, sản lượng giảm 2% và đưa ra 3 nguyên nhân đưa đến việc giảm sút này. Sau đó, Jane được đề bạt làm quản đốc để ứng dụng những điều cô đã quan sát được trong những năm qua.

- Boyer

61
Biết khơi dậy động cơ làm việc

Người có động cơ làm việc và có cảm hứng thường đạt hiệu quả cao. Tại sao họ có thể chú tâm và tìm thấy cảm hứng cho mình như vậy? Điều gì khiến họ tập trung và say mê với công việc?

Có người bị kích thích bên trong bởi tính háo thắng. Có người bị thúc đẩy từ bên ngoài bởi sự khao khát được công nhận. Có người bị thúc đẩy bởi mong muốn đem sự hãnh diện về cho gia đình. Có người muốn làm vì muốn khám phá khả năng chính mình và vượt qua thử thách. Có người say mê làm và xem như đó là một món quà cho người thân yêu của mình.

Hãy để ý tiếng nói nội tâm của chính bạn, hướng suy nghĩ vào những gì bạn thực sự quan tâm, điều đó sẽ giúp bạn say mê và tập trung với công việc hơn.

'Tôi thà làm người khuân vác còn hơn" là câu trả lời của cụ Lorna, 60 tuổi, khi bác sĩ khuyên bà tập thể dục thường xuyên. Bà từng nói bà rất ghét tập thể dục. Thế là các bác sĩ giới thiệu bà vào nhóm phụ nữ tập thể dục 3 lần/tuần tại Đại học Wisconsin. Chính các phụ nữ trong nhóm đã làm thay đổi thái độ của bà Lorna. "Những người bạn đáng yêu đó đã khiến tôi không thể bỏ tập. Họ là những người tử tế nhất mà tôi từng gặp. Họ đã khơi dậy trong tôi sự sống của tuổi trẻ một thời. Họ thật thú vị". Theo thời gian, tập thể dục đã mang niềm vui đến cho cuộc đời của bà: "Trước đây, tôi bị đau lưng, nhức mỏi. Bây giờ đã khỏe như xưa".

Kết quả khảo sát cho thấy, trong các yếu tố như trí thông minh, năng lực, lương bổng và động cơ làm việc, thì động cơ làm việc là nhân tố quan trọng nhất dự báo khả năng thành công về nghề nghiệp. Tuy mức độ của động cơ làm việc có liên quan chặt chẽ với khả năng thành công, nhưng nguồn gốc của động cơ làm việc ở mỗi cá nhân lại rất khác nhau và không liên quan gì đến thành

công.

- Bashaw và Grant

62
Nắm vững chuyên môn

Người có động cơ làm việc và có cảm hứng thường đạt hiệu quả cao. Tại sao họ có thể chú tâm và tìm thấy cảm hứng cho mình như vậy? Điều gì khiến họ tập trung và say mê với công việc?

Có người bị kích thích bên trong bởi tính háo thắng. Có người bị thúc đẩy từ bên ngoài bởi sự khao khát được công nhận. Có người bị thúc đẩy bởi mong muốn đem sự hãnh diện về cho gia đình. Có người muốn làm vì muốn khám phá khả năng chính mình và vượt qua thử thách. Có người say mê làm và xem như đó là một món quà cho người thân yêu của mình.

Hãy để ý tiếng nói nội tâm của chính bạn, hướng suy nghĩ vào những gì bạn thực sự quan tâm, điều đó sẽ giúp bạn say mê và tập trung với công việc hơn.

'Tôi thà làm người khuân vác còn hơn" là câu trả lời của cụ Lorna, 60 tuổi, khi bác sĩ khuyên bà tập thể dục thường xuyên. Bà từng nói bà rất ghét tập thể dục. Thế là các bác sĩ giới thiệu bà vào nhóm phụ nữ tập thể dục 3 lần/tuần tại Đại học Wisconsin. Chính các phụ nữ trong nhóm đã làm thay đổi thái độ của bà Lorna. "Những người bạn đáng yêu đó đã khiến tôi không thể bỏ tập. Họ là những người tử tế nhất mà tôi từng gặp. Họ đã khơi dậy trong tôi sự sống của tuổi trẻ một thời. Họ thật thú vị". Theo thời gian, tập thể dục đã mang niềm vui đến cho cuộc đời của bà: "Trước đây, tôi bị đau lưng, nhức mỏi. Bây giờ đã khỏe như xưa".

Kết quả khảo sát cho thấy, trong các yếu tố như trí thông minh, năng lực, lương bổng và động cơ làm việc, thì động cơ làm việc là nhân tố quan trọng nhất dự báo khả năng thành công về nghề nghiệp. Tuy mức độ của động cơ làm việc có liên quan chặt chẽ với khả năng thành công, nhưng nguồn gốc của động cơ làm việc ở mỗi cá nhân lại rất khác nhau và không liên quan gì đến thành

công.

- Bashaw và Grant

63

Thất bại thật sự chỉ đến khi bạn thôi không còn cố gắng nữa

Nỗi sợ phải đối mặt với thất bại thường ám ảnh và tác động lên khả năng làm việc của chúng ta.

Nỗi sợ này có thể trở thành động cơ thúc đẩy bạn phải nỗ lực hết mình. Nhưng, cũng chính nó có thể khiến bạn có khuynh hướng tìm cho mình một lối thoát đơn giản nhất là không cố gắng làm gì cả.

Dĩ nhiên, không cố gắng suy cho cùng đã là một thất bại, vì như vậy bạn sẽ không bao giờ tiến bộ và không có được một kinh nghiệm gì - dù đó là kinh nghiệm của thất bại.

Thất bại thật sự chỉ đến khi bạn thôi không còn cố gắng nữa.

Jeff Howard là một nhà tâm lí giáo dục. Ông nghiên cứu phương pháp dạy và học cho các học sinh ở độ tuổi thanh thiếu niên. Ông cho rằng, trên thực tế, hệ thống giáo dục chia học sinh ra 3 thành phần: rất thông minh, tương đối thông minh, và tương đối yếu. Khi lên lớp 6, những học sinh bị coi là tương đối yếu lại nắm vững chương trình học dành riêng cho chúng hơn.

"Chúng ta đã đặt ra giới hạn cho các học sinh nhưng chúng ta không biết khuyến khích chúng vượt qua giới hạn đó". Ông đưa ra ví dụ, ở Nhật tất cả học sinh cấp 3 đều phải học phép tích phân và vi phân, trong khi ở Mỹ chương trình này chỉ dành cho những học sinh rất thông minh. Howard cho rằng tất cả học sinh đều có khả năng học nhiều hơn mức bình thường. Từ những khảo sát thực tế đó, việc phân nhóm học sinh là một điều phản giáo dục. Nhóm những học sinh rất thông minh luôn có một suy nghĩ tích cực là mọi thứ đều có thể làm được và họ không ngừng nỗ lực và không từ bỏ. Với nhóm những học sinh yếu, chúng coi mọi thứ đều quá

khó và thôi không cố gắng nữa.

Ông làm thực nghiệm bằng cách xếp tất cả học sinh thuộc ba nhóm vào cùng một lớp, đưa ra những yêu cầu và phần thưởng cho chúng nếu thực hiện được. Kết quả ban đầu cho thấy, tất cả học sinh thuộc cả 3 nhóm đều cải thiện học lực của mình.

- Ricaurte

64

Bạn không một mình. Hãy phát huy trí tuệ tập thể

Khi thực hiện một ý tưởng, bạn say mê tập trung tất cả thời gian và suy nghĩ vào điều đó. Nhưng nếu biết chia sẻ và phát huy tinh thần tập thể thì kết quả đạt được sẽ tốt hơn.

Chúng ta thường thấy cách suy nghĩ cá nhân: "Kết quả ấy là do tôi tạo nên" hay "Mọi việc xảy ra như thế nào không phải do tôi". Thế nhưng không ai có thể tồn tại một mình và trên mỗi bước đường đời, sẽ có những lúc chúng ta cần đến những sự giúp đỡ, những lời động viên chân tình...

Dù cho mỗi người là một thế giới riêng, nhưng điểm tương đồng và cả sự khác biệt trong ý tưởng, Bạn không một mình. Hãy phát huy trí tuệ tập thể kinh nghiệm, cách nhìn cũng sẽ phần nào giúp bạn khám phá thêm những điều mới đối với bản thân mình.

Biết chia sẻ không chỉ giúp công việc hoàn thành tốt hơn, hiệu quả hơn mà cuộc sống tinh thần của bạn cũng ý nghĩa hơn. Điều đó rất cần trong một tổ chức, công ty và cả trong quan hệ bạn bè. Ngay cả khi gặp khó khăn, thất bại, tinh thần tập thể sẽ giúp bạn rất nhiều.

- Carpenter

65

Biết linh động trong mục tiêu của bạn

Mục tiêu cuộc sống phải được thay đổi và phát triển cùng với sự trưởng thành của bạn. Chúng không được quá xa vời đến mức hoang tưởng, và cũng không nên quá dễ dàng. Vì trong cả hai trường hợp này, động cơ phấn đấu của bạn sẽ bị triệt tiêu.

Nếu bạn là người chỉ muốn được bình an và thích những gì an toàn mà người khác đã vạch sẵn, mục tiêu cuộc sống bạn gần như không có gì thay đổi theo thời gian.

Còn nếu bạn là người năng động, đầy sáng tạo và mức độ trải nghiệm của bạn lớn lên cùng với thời gian, thì mục tiêu và ước mơ của bạn cũng lớn dần theo - có khi khác nhiều so với mục tiêu và ước mơ ban đầu vì bạn lúc nào cũng vươn đến sự hoàn thiện và ở một bậc cao hơn trong công việc và mọi mặt của cuộc sống.

Và như thế, trong từng giai đoạn, hãy biết đặt mục tiêu đủ khó để tạo cảm hứng cho những nỗ lực vươn tới của bạn.

Năm 1978, Kumiko Watanuki nhã æm đến chiếc ghế điều hành chi nhánh AT&T ở Iran. Nhưng sau khi cuộc cách mạng Hồi giáo nổ ra, chi nhánh ngừng hoạt động và cô phải trở lại làm việc ở văn phòng New York.

Tận dụng lợi thế được quay về Mỹ, cô bắt đầu lập một kế hoạch mới cho tương lai của mình: "Bây giờ tôi có cơ hội theo học cao học vì mọi chi phí đều được công ty đài thọ, hơn nữa tôi may mắn được cộng tác với những đồng nghiệp mà trước đây tôi không có cơ hội tiếp xúc vì làm việc cách nhau nửa vòng trái đất".

Kumiko nhận ra khả năng thăng tiến trong công ty dường như

không còn nhưng cô mong muốn áp dụng những kinh nghiệm đã có và giờ đây, cô đang điều hành một công ty tư vấn thương mại quốc tế.

"Tôi lập kế hoạch 5 năm cho công việc của mình và xác định mục tiêu vươn tới là gì. Tôi đã theo đuổi nó, mặc dù đôi lúc tôi phải đi đường vòng nhưng giờ đây, tôi đang ở đúng nơi mình muốn đến."

Tính linh động trong công việc và khả năng thích nghi với mọi điều kiện là chiếc chìa khóa tuyệt vời đưa bạn đến với thành công. Hãy chứng minh với bản thân và với mọi người rằng dù gặp khó khăn, bạn vẫn uyển chuyển giải quyết được công việc với hiệu quả cao nhất bằng sự thông minh và tính nhạy bén của mình.

- Trope và Pomerants

66

Biết kiềm chế những cảm xúc thái quá

Trong một ngày làm việc, chúng ta thường có những trạng thái cảm xúc khác nhau tùy thuộc vào môi trường và những tác nhân bất ngờ khác. Ai cũng thích mình lúc nào cũng lạc quan, vui vẻ và đầy khí thế. Một niềm vui của bạn có thể lan truyền, giúp bạn và mọi người phấn chấn hơn trong công việc, và ngược lại.

Đôi lúc đằng sau những cảm giác quá phấn khích - trạng thái vui hay buồn bực quá mức - thường là sự chán nản. Thành công hay thất bại nhất thời trong một giai đoạn không quyết định sự thành đạt lâu dài. Biết kiềm chế cảm xúc giận dữ và biết giải tỏa những buồn bực thái quá sẽ giúp bảo vệ sức khỏe của bạn, hạn chế những ảnh hưởng xấu đến công việc cũng như trạng thái của những người xung quanh.

Cùng chia sẻ với bạn bè, tự mình hóa giải nỗi buồn bằng một niềm vui tinh thần ổn định từ bên trong hay từ những điều bình dị khác sẽ giúp bạn rất nhiều trong công việc và cuộc sống.

Kết quả nghiên cứu cho thấy, 70% doanh nhân thành đạt luôn biết kiềm chế cảm xúc trước những kết quả tốt nhất cũng như tồi tệ nhất. Các nhà tâm lý gọi đức tính này là "tập trung vào mức trung bình có thể chấp nhận được". Điều đó rất có lợi, bởi vì hầu hết mọi ngày đều là những ngày bình thường chứ không phải là những ngày đặc biệt.

- Ingram

67

Biết chia sẻ, quan tâm đến người khác

Bạn không sống và làm việc một mình, xung quanh bạn có rất nhiều bạn bè, đồng nghiệp, người thân... Bạn cùng chia sẻ với những niềm vui nỗi buồn của họ và cảm nhận rằng quan tâm đến nhau là một đức tính thể hiện tình người cao nhất. Những người cảm thấy hài lòng với cuộc sống luôn quan tâm đến người xung quanh. Họ chủ động chia sẻ mình với cuộc sống, với những băn khoăn, lo lắng, sở thích của mọi người.

Có những lúc bạn không hề cảm thấy hài lòng trong nội tâm của chính mình và lại đang rất bận rộn trong công việc, cuộc sống? Bạn có muốn làm một việc gì đó để được cảm thấy thư thái, thanh thản hơn trong tâm hồn?

Vậy, hãy dành một khoảng thời gian, như dành ra một tiếng trong một tuần để làm một điều gì đó giúp đỡ người khác - làm từ thiện chẳng hạn. Bạn đừng tiếc thời gian, hãy biết cho đi cả thời gian với những người cần chia sẻ!

Điều đó sẽ giúp bạn cảm thấy mình có ích cho người khác, làm cuộc sống của bạn có ý nghĩa hơn. Nó cũng giúp bạn thêm yêu cuộc sống, biết quý trọng con người. Từ đó, bạn sẽ có tinh thần để làm việc bằng tất cả khả năng và tấm lòng với hiệu quả cao nhất.

Tháng 12 năm 1995, xưởng dệt Malden bị thiêu rụi. Chủ xưởng Aaron Feuerstein vô cùng thất vọng bởi anh đã đầu tư hết công sức và tiền của để phát triển nhà máy trước sức ép cạnh tranh gay gắt của các công ty nước ngoài. Aaron lo lắng không biết xưởng dệt có tiếp tục hoạt động được không. Càng nghĩ về công việc, anh càng nặng lòng với hơn 2000 công nhân - những người ngày ngày làm việc cật lực để cho ra sản phẩm có chất lượng. Aaron quyết

định không chỉ bắt đầu lại mà vẫn tiếp tục trả lương cho họ trong suốt quá trình nhà máy được xây dựng lại. Giọt nước mắt đau khổ trên mặt công nhân chuyển thành giọt lệ vui sướng.

Nhà máy xây dựng xong va â đi vào hoạt động.Năng suất, trách nhiệm và tinh thần làm việc của công nhân trở nên khác hẳn. Khi được hỏi những suy nghĩ về công nhân của mình, Aaron cho rằng "Họ là những người chăm chỉ và trung thành nhất mà tôi biết được". Rõ ràng những chia sẻ thật lòng của anh trong lúc khó khăn với những người công nhân đa ä được đền đáp xứng đáng.

Michelle là chủ một cửa hàng văn phòng phẩm ở ngoại ô Boston. Sau giờ làm việc, cô thường tham gia các hoạt động của Hội từ thiện địa phương. Michelle nói về việc quyên tiền ủng hộ cho Hội: "Việc đó tuy hơi vất vả nhưng thú vị. Tôi tham gia vì tôi thích. Cuộc đời đã cho tôi nhiều và tôi muốn bù đắp lại phần nào". Mặc dầu cô không được rảnh rỗi, nhưng việc dành thời gian cho công tác từ thiện thực sự giúp Michelle cảm thấy dễ chịu hơn. "Nó làm tôi bớt căng thẳng và đem lại cho tôi niềm hạnh phúc thực sự. Bởi vì, khi bạn dành thời gian cho một việc đáng trân trọng, bạn cảm thấy tốt đẹp cho mình và cả cho người khác"- Cô tâm sự.

Thực vậy, mỗi người được sinh ra với số phận và hoàn cảnh khác nhau. Trách nhiệm của một con người may mắn trong cộng đồng là phải biết chia sẻ với những số phận không được may mắn. Làm công tác xã hội hay từ thiện cũng còn là một cách để chia sẻ, bày tỏ sự cảm thông với nỗi đau người khác. Khi đó, tâm hồn bạn sẽ rộng mở và bạn cảm nhận cuộc sống sâu sắc hơn, hài lòng với bản thân mình hơn. Bạn sẽ thêm yêu cuộc sống với công việc hiện có của mình, không dễ nản lòng và sẽ tìm được thành công. Hơn nữa, sự giúp đỡ chia sẻ của bạn không hề mất đi, nó sẽ làm cho mọi người yêu quý bạn hơn và sẽ sẵn lòng giúp đỡ, đứng bên bạn những khi bạn gặp khó khăn.

- Henderson

68

Biết hình dung và tưởng tượng ra một viễn cảnh

Những ước mơ, khát vọng của bạn sẽ không thể thành sự thật chỉ qua một đêm, một tuần, hay một tháng. Hầu hết những gì là thật sự quan trọng phải mất hàng năm, đôi khi nhiều hơn thế mới có thể trở thành hiện thực.

Làm thế nào để có thể hào hứng bước tới khi bạn biết rằng mình còn cả một chặng đường dài phía trước?

Những người kiên trì luôn chuẩn bị tinh thần và trang bị cho mình những kiến thức cần thiết để từng bước tiến gần hơn đến những điều mong muốn. Họ không quá tập trung vào quãng đường họ phải đi, mà nuôi dưỡng một niềm tin vững chắc rằng những gì họ muốn đều có thể thực hiện được.

Người kiên trì cũng biết rằng việc hiểu rõ nhiệm vụ trước mắt là rất quan trọng, còn hiểu chính mình và tầm nhìn cho tương lai còn quan trọng hơn nữa.

Điều khác biệt của những người thành đạt là họ có tầm nhìn và hình dung trước một viễn cảnh thực tế để hướng tới, cho dù những điều đó chưa hề hiện hữu.

Trí tưởng tượng là một điều không thể thiếu được với những người muốn đi được đường xa. Họ luôn hình dung ra được viễn cảnh cuối chặng đường họ sẽ như thế nào, kết quả công việc sẽ ra sao. Đó chính là nguồn động lực lớn cho họ để vượt qua những khó khăn trên đường đến đích.

- Sparrow

69

Thay đổi công việc không thể làm thay đổi bạn

Đứng trước những thay đổi, bạn thường lo ngại bởi mọi thứ dường như quá khác. Đó có thể là những thay đổi trong công việc, trong những mối quan hệ, trong cuộc sống thường nhật của bạn... Nhưng dù xung quanh có thế nào, bạn cũng không nên thay đổi chính mình.

Một sự ổn định tinh thần trong cuộc sống sẽ giúp bạn vững vàng và phát huy những khả năng vốn có. Hiểu rõ mình là ai, mình đang làm gì sẽ mang đến cho bạn cảm giác thoải mái và tự tin trước những điều mới mẻ.

Amy là một chuyên gia tư vấn tâm lí nghề nghiệp. Hàng ngày khi tiếp xúc với những khách hàng của mình, cô đọc được nỗi lo lắng khi có thay đổi trong công việc của họ: "Họ giống như đứa trẻ lần đầu đến trường, luôn tự hỏi ở đó như thế nào, điều gì sẽ xảy ra với mình. Nỗi lo sợ của nhiều người thật tức cười vì thật ra, mọi chuyện không đến nỗi như vậy".

Amy chỉ cho các khách hàng nhận thức được rằng có một điều không bao giờ thay đổi: Đó là bản chất của họ. "Nhiều người bị mất thăng bằng và cứ nghĩ mọi thứ trong cuộc sống cũng sẽ thay đổi theo công việc. Có những người lại nhìn sự thay đổi đó theo hướng quá tích cực, như thể mọi tật xấu trước kia cũng sẽ không còn nữa.

Khi so sánh giữa một thay đổi trong công việc với một sự thay đổi trong mối quan hệ bạn bè, tôi phát hiện ra rằng chúng ta không thể thay đổi một mối quan hệ để có thể quên đi một lần mình đã bị phản bội, vì sự phản bội đó vẫn luôn canh cánh bên bạn. Và chúng ta cũng không thể trở thành một con người khác khi thay đổi công việc của mình. Chúng ta vẫn sẽ là mình dù làm việc ở

đâu, có những người bạn như thế nào...".

- Elovainio và Mivimaeki

70
Biết chịu đựng và hy sinh

Những điều mong muốn nhất thường không phải dễ dàng có được và chúng ta thường phải đối mặt với sự thật nghiệt ngã rằng, trong quá trình theo đuổi mục đích - suy cho cùng cũng là làm cho cuộc sống mình tốt đẹp hơn - trước tiên cần đến sự chịu đựng và hy sinh, kiên trì theo đuổi mục đích của mình. Hãy nhớ rằng, "Nơi nào có ước mong, ý chí thật sự, nơi đó sẽ mở ra một con đường".

Vào một ngày năm 1983, Lisa Renshaw, một cô gái vừa tốt nghiệp phổ thông, nhận được lời đề nghị của một người bạn của cha cô về giúp quản lý Biết chịu đựng và hy sinh garage xe hơi của ông tại Baltimore, bang Maryland, Mỹ. Tuy nhiên, trước khi được nhận việc chính thức, cô phải trải qua thời gian 3 tháng tập sự không ăn lương.

Trong thời gian tập sự này, L. Renshaw làm việc quần quật ngày đêm để làm quen với công việc. Sau thời hạn 3 tháng, Renshaw chính thức được nhận việc song lúc này lại xuất hiện một sự cố: garage đang lâm vào cảnh nợ nần. Trước tình cảnh đó, ông chủ hỏi mượn cô nhân viên mới 3000 đô la để trả ngay một vài món nợ nhỏ. Thế là, Renshaw chạy vay khắp nơi với lãi suất cao và đem số tiền về cho ông chủ. Ngày hôm sau, người chủ lặng lẽ ra đi không trở lại nữa. Điều đó có nghĩa, cô đã được "nhượng lại" garage đã phá sản với giá 3000 đô la!

Phải làm gì bây giờ đây? Sau nhiều đêm trằn trọc với câu hỏi này, L. Renshaw quyết định chấp nhận thách đố bản thân khi cho hầu hết nhân viên nghỉ việc và tự mình quán xuyến công việc, đồng thời thay đổi hình thức kinh doanh. Từ một cơ sở sửa chữa xe hơi, cô thành lập Công ty Penn Parking cung cấp dịch vụ đậu xe với lời quảng cáo "Miễn phí thay lốp xe, nạp điện bình và rửa xe miễn phí cho những khách hàng đến đậu xe 5 ngày liên tiếp".

Để Penn Parking có thể mở cửa ngày đêm, Renshaw quyết định dọn vào ở trong văn phòng chật chội, dơ bẩn. Đêm, cô ngủ trên thảm, nấu ăn và sưởi ấm bằng lò dầu. Trong vài năm đầu, lợi nhuận thu được chỉ vừa đủ để trang trải cho những hoạt động của công ty, mua bảo hiểm và quảng cáo. Renshaw đã đi đến tận cùng của sức chịu đựng và hy sinh, thế nhưng cô không từ bỏ và quyết định tiếp tục đi cho đến cùng.

Những chịu đựng và hy sinh trước khó khăn đã không phụ lòng cô. Công việc dần phát triển, Renshaw thuê được đất làm bãi đậu xe thứ hai rồi thứ ba, thứ tư... Đến năm 1991, doanh số hàng năm từ các bãi đậu xe này đã vượt quá 3 triệu đô la và cũng trong năm đó, Hiệp hội Quản trị Kinh doanh Hoa Kỳ đã trao cho cô giải thưởng "Doanh nghiệp trẻ" dành cho các doanh nhân trẻ đã có nhiều cố gắng vươn lên.

Nghiên cứu cho thấy, có đến 84% nhà quản lí và những người thành đạt phải trải qua một giai đoạn sóng gió trong cuộc đời. Tất cả đều xem đó là sự hy sinh tất yếu nếu muốn theo đuổi thành công.

- Atkinson

71

Nếu chính bạn không tin thì sẽ khó thuyết phục được người khác

Khi bạn thuyết phục ai đó tin một điều gì hay làm một công việc bạn muốn thực hiện, trong họ thường xuất hiện những thắc mắc: "Tôi có nên tin hay không? Tôi có làm được điều đó không? Có ai khác đã tin và đã làm được điều này chưa?". Câu trả lời là ở bạn, người đầu tiên mà họ dựa vào để tăng thêm sự tin tưởng chính là bạn.

Thật sự, nhận xét của họ không chỉ dựa vào những gì họ nghĩ bạn có thể làm được, mà còn vào những gì bạn cho rằng bạn có thể làm. Nói cách khác, những người xung quanh bạn thường là tấm gương phản chiếu các suy nghĩ của bạn - họ sợ khi bạn tỏ ra sợ, họ tự tin khi bạn tỏ ra tự tin.

Sự tự tin của bạn không chỉ thể hiện trong lời nói mà còn thể hiện qua thái độ và ngôn ngữ không lời mà người khác dễ dàng có thể cảm nhận được. Sức mạnh của sự tự khẳng định rất quan trọng trong cuộc sống và công việc, nó sẽ giúp bạn và người khác có thêm sức mạnh và niềm tin.

Vì vậy, đừng dựa vào người khác để tạo niềm tin vì họ sẽ dựa vào bạn để thuyết phục chính họ.

- Werneck De Almeida

72
Đánh giá cao người khác

Bạn sẽ hưng phấn, làm việc nhiệt tình hơn và đạt hiệu quả hơn khi bản thân bạn được cấp trên và đồng nghiệp đánh giá cao và ngược lại, bạn sẽ làm việc kém hiệu quả đi nếu bạn cho rằng những nỗ lực cá nhân không được quan tâm đúng mức.

Cần biết rằng không có bất kỳ thành công nào có thể đạt được nếu không có sự tham gia đóng góp ít nhất của một người khác. Trong quá trình hợp tác thực hiện, một lời khen ngợi đúng mực của bạn không phải là một việc làm vô ích khi cần động viên người khác.

Đánh giá cao người khác không phải là một hành động tự hạ thấp mình mà ngược lại, đã Đánh giá cao người khác nâng cao mình lên. Tuy nhiên, cần lưu ý là không nên đánh giá cao những người mà bạn chưa hiểu hết về họ hoặc họ chưa xứng đáng, vì như thế là bạn đã làm hại họ và làm hại chính bạn.

Công ty Wainwright Industries of Missouri cho biết trung bình một năm, các công nhân của công ty đưa ra 55 sáng kiến cải tiến năng suất. Chủ tịch công ty, ông Don Wainwright, cho biết công ty luôn khuyến khích công nhân sáng tạo: "Ở nhiều doanh nghiệp, người quản lí hành xử như cha mẹ. Họ đặt ra nguyên tắc, bắt công nhân tuân theo rồi phân định thưởng - phạt. Kết quả là công nhân làm việc như những đứa con ngoan ngoãn, nếu không sẽ bị trừng phạt".

Ông cho biết chính sách được Wainwrigh Industries áp dụng là "Con người là trên hết". Nó loại bỏ kiểu đối xử gia trưởng, tạo cơ hội cho công nhân trình bày công khai sáng kiến, thay vì, hoặc đề nghị lên cấp trên gần nhất để rồi có thể bị cướp công, hoặc chẳng nói gì cả. Chính sách này mang lại thành công rực rỡ, Don Wainwright cho biết nó giảm 35% chi phí sản xuất và 91% tỉ lệ khiếu nại của khách hàng.

- Jones

73

Biết chia sẻ những suy nghĩ, quan điểm

Cùng chia sẻ quan điểm của mình với mọi người là phương pháp tốt nhất, nhanh nhất để đi đến sự thống nhất chung của cả tập thể. Và quan trọng hơn hết, khi trình bày quan điểm, bạn cần xem xét không chỉ điều gì là quan trọng với mình mà còn với người khác.

Bạn không thể áp đặt quan điểm của bạn mà cần cùng thảo luận với nhau vì thảo luận là dịp tốt nhất để bạn trình bày quan điểm với người chưa bao giờ nhìn thế giới bằng cái nhìn của bạn.

Rettew Associates là một công ty thiết kế xây dựng ở New York. Chưa đầy 10 năm, Rettew Associates phát triển từ chỗ chỉ có 4 người thành một công ty có 5 bộ phận, đạt doanh thu 10 triệu đô la một năm.

Người sáng lập George Rettew cho rằng thành công đó là nhờ Rettew Associates cung cấp nhiều dịch vụ khác nhau. Ông nói: "Nếu chúng tôi có thể trở thành công ty duy nhất mà khách hàng cần tiếp xúc khi thực hiện một dự án thì điều đó sẽ hỗ trợ họ rất nhiều". Tuy nhiên, cung cấp nhiều dịch vụ không phải là không khó khăn, bởi vì theo Geroge: "Các kỹ sư địa chất và kỹ sư xây dựng có những quan điểm rất khác nhau". Để khắc phục vấn đề này và phối hợp hoạt động các bộ phận sao cho thật nhịp nhàng, George hết sức chú trọng việc thảo luận để mọi người cùng tham gia ý kiến. "Chúng tôi cần ngồi lại và lắng nghe nhau bởi vì có nhiều điều chúng tôi có thể bổ sung cho nhau".

- Smith

74

Giải pháp tối ưu phải đi đôi với tổng thể hợp lý

Nếu bạn nghĩ tự tay mình làm tất cả mọi việc là sẽ thú vị và tiết kiệm được nhiều thứ thì có khi đó lại là một ý nghĩ sai lầm. Mỗi buổi sáng bạn cẩn thận đánh bóng đôi giày của mình, và thế là một tháng bạn sẽ tiê ët kiệm được một món tiền nho nhỏ; nhưng có bao giờ bạn nghĩ rằng, với khoảng thời gian đó, bạn sẽ làm được nhiều điều hữu ích hơn thế? Trừ khi bạn thực sự rảnh rỗi, còn nếu đang bận rộn với nhiều việc chuẩn bị cho một ngày mới thì thời gian quý báu đó có thể cho bạn những ý tưởng tuyệt vời, mang lại lợi nhuận cao hơn nhiều so với khoản tiền mà lẽ ra bạn tiết kiệm được.

Mỗi quyết định riêng lẻ có vẻ như rất lí tưởng, nhưng nếu đặt chúng trong khung cảnh tổng thể gồm nhiều kế hoạch khác nhau, có thể chúng không còn ý nghĩa như ban đầu nữa, thậm chí còn xung đột. Các mục đích, kế hoạch, hoạt động hàng ngày và những ý tưởng, nhận xét của bạn không thể được đánh giá riêng biệt.

Tránh ra những quyết định chỉ có ý nghĩa với chính nó. Mỗi quyết định phải có ý nghĩa trong tổng thể. Chẳng thế mà ngày nay người ta khuyên rằng không vì một ánh mắt đẹp mà bạn phải cưới cô gái không hợp với mình hoặc không chỉ vì cô đơn mà bạn phải vội vã đi lấy chồng mà không kịp tìm hiểu hay để ý những khía cạnh về tinh thần khác.

Năm 1978, Robert Hersant được Tổng biên tập tờ Le Figaro giao nhiệm vụ phụ trách một tờ tạp chí cuối tuần sang trọng, đẹp đẽ và phải xứng đáng với tầm cỡ văn hóa nước Pháp. Một nhiệm vụ thực không dễ dàng, vì sang trọng thì không thể có bài "giật gân" câu khách, còn những bài báo khoa học lại quá " trình độ", không thu hút được độc giả; mà "xứng đáng với tầm cỡ văn hóa nước

Pháp" lại là một tiêu chí quá mơ hồ. Tuy vậy, R. Hersant vẫn nhận lời.

Sau khi đặt tên cho tờ tạp chí này là Le Figaro Magazine, ông cho triệu tập các biên tập viên, yêu cầu họ tự vạch phương hướng, kế hoạch với tôn chỉ : "Hãy làm độc giả thích thú hơn nhưng không được tự hạ mình". Với số báo đầu tiên ra đời, người ta đã thấy được ý đồ của R. Hersant khi có cái nhìn toàn diện với những vấn đề của nước Pháp và của thế giới. Mỗi số báo có một chủ đề và trong từng số báo đều có 3 phần rõ ràng : thời sự, văn hóa và nghệ thuật sống. Tất cả tạo thành sức mạnh tổng hợp thu hút sự chú ý của độc giả. Nếu chủ đề số đầu tiên là văn chương thì chủ đề những số sau đó có thể là điện ảnh, y học, du lịch, khoa học, không gian, chính khách, nhân vật nổi tiếng, văn hóa, khảo cổ, lịch sử... Tất cả lý lẽ trong các bài báo của Le Figaro Magazine đều xác đáng và mang tính xây dựng.

Từ cái nhìn toàn diện của Robert Hersant mà cho đến nay, Le Figaro Magazine đã có chỗ đứng vững chắc trong lòng độc giả Pháp.

- Ichniowski, Levine, Olsen và Strauss

75

Nếu bạn còn nghi ngờ, bạn sẽ mau chóng bỏ cuộc

Sự tự tin giống như một chất kích thích hữu ích lan tỏa khắp cơ thể bạn. Nó cho bạn cảm giác hưng phấn trước những điều mình đang làm. Nếu thiếu tự tin hay còn nghi ngờ điều gì thì tinh thần bạn sẽ bị ám ảnh bởi những suy nghĩ đó. Bạn không phải chỉ sợ làm những việc mới mẻ, mà bạn còn sợ thực hiện cả những công việc quen thuộc và đã có kinh nghiệm bởi bạn thường tự hỏi liệu mình có thực sự giỏi hay không.

Sự tự tin đi kèm với những thành công, và thiếu tự tin sẽ nhân lên những thất bại. Nếu bạn dao động, hãy nghĩ đến những gì làm bạn tự tin nhất, rồi sau đó tiếp tục những nhiệm vụ thách thức hơn.

Trong kinh doanh, lòng tự tin sẽ giúp bạn nảy sinh nhiều ý tưởng độc đáo và thuyết phục được người khác như trường hợp của George Eastman, cha đẻ của kiểu máy chụp hình Kodak.

Sinh năm 1854 trong một gia đình nghèo khó ở New York. Cha mất sớm và phải ra đời kiếm sống từ năm 13 tuổi, thế nhưng Eastman sớm phát hiện trong ông niềm đam mê nghệ thuật nhiếp ảnh. Vào thời kỳ ấy, máy ảnh còn khá nặng nề và không phải ai cũng có thể sử dụng được loại máy khá rắc rối đó. Nỗi đam mê nhiếp ảnh và sự tự tin rằng mình có thể phát minh ra một kiểu máy ảnh tiện dụng hơn đã giúp Eastman mày mò nghiên cứu và sáng tạo ra tấm cản quang khô vào năm 1877 và 3 năm sau, chàng thanh niên 26 tuổi này lại thành công trong việc sản xuất phim nhựa.

Năm 1888, loại máy ảnh tiện dụng đầu tiên do anh chế tạo ra đời và được đặt tên là Kodak. Đây được xem là cống hiến đầu tiên của Eastman. Với loại máy ảnh được bán với giá 25 đô la này, người ta

có thể chụp được 100 kiểu ảnh song điều đáng nói ở đây là câu slogan đầy tự tin mà Eastman sử dụng trong việc thuyết phục người tiêu dùng đến với máy ảnh Kodak: "Bạn chỉ cần bấm nút, chúng tôi sẽ đảm nhận tất cả phần còn lại" (You just press the button, we do the rest). Thực vậy, sau khi bấm nút 100 lần cho 100 kiểu ảnh, người tiêu dùng gửi máy ảnh lại cho công ty kèm theo 10 đô la, vài ngày sau, người ta sẽ nhận được 100 tấm ảnh và chiếc máy ảnh đã được lắp phim sẵn.

Sự tự tin của Eastman đã giúp ông thành công trong việc giới thiệu đến người tiêu dùng một loại sản phẩm sử dụng dễ dàng, nhanh chóng với giá rẻ và đã đưa ông từ một người xuất thân trong gia đình nghèo khó trở thành một tỷ phú. Ông sống độc thân và trong suốt cuộc đời mình, ông đã hiến tặng cho hai trường Đại học và một nhạc viện tổng cộng 75 triệu đô la, một số tiền khổng lồ thời bấy giờ.

- Mayo và Christenfeld

76

Luôn tư duy để đổi mới và tìm ra cách tốt hơn

Cuộc sống luôn vận động, phong phú và mới mẻ không ngừng. Một số người luôn bảo thủ với những suy nghĩ, cách làm và những định kiến đã được hình thành từ trong gia đình hay ở những công việc trước đây của họ. Và họ cho rằng đó là cách đúng nhất và tốt nhất. Điều đó làm họ trở nên khe khắt, hạn hẹp tầm nhìn, khó thích ứng và không chịu học hỏi.

Trong họ hình thành một suy nghĩ chống lại hay phản ứng với tất cả những gì không giống như họ nghĩ mà quên rằng luôn có những điều mới mẻ hơn mà họ chưa từng biết. Và luôn có những cách tốt hơn để thực hiện công việc. Những người thành công thường mở lòng đón nhận những ý tưởng mới của chính mình và những người xung quanh. Họ luôn cảm giác cuộc sống của họ mới mẻ từng ngày và có ý nghĩa.

Bạn không xa lạ gì với tạp chí Reader's Digest? Tuy ra đời cách đây trên 80 năm nhưng đến nay, tạp chí này vẫn luôn là một trong những tạp chí hàng đầu trên thế giới với vài chục triệu bản in bằng vài chục thứ tiếng được xuất bản mỗi kỳ. Thành công của Reader's Digest được xem là kết quả của sự đổi mới liên tục và sự ra đời của nó cũng đã là một sự đổi mới.

Đầu thập niên 1920, chàng thanh niên Dewitt Wallace từ quê nhà Saint Paul, bang Minnesota (Mỹ) tìm đến các chủ báo và chủ nhà xuất bản đề nghị họ ủng hộ một dự án thành lập một tờ tạp chí rất mới mẻ cả về hình thức lẫn nội dung. Về hình thức, tạp chí này có khổ của quyển sách nhỏ để người đọc có thể nhét gọn vào túi. Về nội dung, tạp chí trình bày "rút gọn" các bài vở in trên các tạp chí khác cùng với những bài viết do các biên tập viên của báo thực

hiện.

Thế nhưng, các vị giám đốc giàu kinh nghiệm của các tờ báo, các nhà xuất bản lại nhận xét là dự án không có lợi. Trước hết, về hình thức, khuôn khổ tờ tạp chí quá nhỏ so với khuôn khổ của các tờ báo thời bấy giờ nên xem ra không được trang trọng. Kế đến, nội dung tạp chí lại không dành một trang nào cho việc trích đăng nhiều kỳ các tiểu thuyết lâm ly, ướt át đang ăn khách lúc bấy giờ.

Bị từ chối, Dewitt Wallce đã dũng cảm đi đến một quyết định: Tự tay ông sẽ xuất bản. Tháng 2.1922, 5.000 bản đầu tiên của tạp chí Reader's Digest được tung ra tại Pittsburg. Để có được số đầu tiên này, ngoài việc vay nợ bạn bè để trang trải chi phí in ấn, D. Wallace và vợ là Lila Bell Acheson đã tự tay biên tập nội dung. Trong những số đầu tiên, mỗi kỳ báo gồm đúng 31 bài với những đề tài gần gũi với công chúng nam nữ có trình độ văn hóa trung bình và nội dung các bản "rút gọn" giàu tính chất thông tin.

Cứ thế, chỉ ít năm sau, Reader's Digest đã được nhiều người chú ý tìm đọc và trở nên nổi tiếng trên thế giới. Năm tháng trôi qua, đến nay, Reader's Digest vẫn trung thành với hình thức của mình song phần nội dung vẫn không ngừng đổi mới. Các biên tập viên nhận nhiệm vụ, lần lượt mỗi người đóng góp những ý kiến mới sao cho tờ tạp chí ngày càng thích hợp với công thức tóm tắt, rút gọn hơn. Tờ Reader's Digest xứng đáng được xem là một biểu tượng cho việc đổi mới của giới báo chí thế giới.

- Ingram

77

Biết xem trọng những kinh nghiệm thực tế

Hiện nay, có hàng triệu thanh niên ra trường với phong cách đầy tự tin, tự cho mình là quan trọng, và rồi chỉ sau một thời gian, họ đã nhận ra mình còn nhiều thiếu sót và biết bao điều chưa hiểu hết.

Đừng coi nhẹ tầm quan trọng đặc biệt của kiến thức thực tiễn - những kinh nghiệm tích lũy, những học hỏi từ những việc bạn đang làm và những trải nghiệm trong quá trình khám phá cuộc sống. Đó là nguồn kiến thức và vốn sống quý nhất của một con người - hơn bất kỳ lý thuyết suông nào.

Đã từng có những người thành đạt không phải nhờ vào kiến thức của trường học mà nhờ vào những gì trường đời đã dạy họ. Tấm gương điển hình chính là Heinz Greiffenberger.

Là một cư dân nghèo khổ tại Đức, năm 14 tuổi, H. Greiffenberger phải nghỉ học để kiếm sống. Say mê các sản phẩm điện tử, anh cố gắng mày mò tự học và học hỏi những người xung quanh đồng thời quyết tâm tìm đường sang Nhật Bản để học thêm. Anh làm đủ mọi việc để vừa có tiền sinh sống qua ngày vừa để dành làm lộ phí.

Năm 24 tuổi, H. Greiffenberger mới gom đủ tiền mua một vé máy bay sang Nhật. Tại đây, anh xin vào làm việc tại hãng Matsushita Electric và tìm cách học hỏi, nghiên cứu những phương pháp của họ. Vài năm sau, anh trở về nước sau khi được tài trợ để mở một công ty phân phối sản phẩm của hãng.

Đến năm 1981, H. Griffenberger thành lập công ty và đến năm 2002, công ty Greiffenberger chuyên doanh vật liệu điện và các sản phẩm thép đã có doanh số 1,165 tỷ Euro.

- Sternberg, Forsythe, Hedlund, Horvath, Wagner, Williams, Snook và Grigorenko

78

Không dám mạo hiểm là một sự mạo hiểm lớn nhất

Khi xem một trận bóng, bạn có chú ý đến những lời bình luận thường xuyên bàn về những rủi ro mà huấn luyện viên của hai đội có thể gặp phải, nhất là việc để các cầu thủ mạo hiểm tràn lên tấn công? Thế nhưng, chúng ta lại ít khi thấy các bình luận viên đề cập đến vấn đề ngược lại, đó là, những rủi ro có thể xảy ra nếu họ không chỉ đạo cho các cầu thủ của mình phải biết mạnh dạn tấn công hơn là chỉ lui về phòng thủ.

Đúng thế. Khi ra lệnh cho các cầu thủ tràn lên tấn công khung thành đối phương, các huấn luyện viên phải đối mặt với nguy cơ có thể bất ngờ bị phản công nhanh và cầu thủ của họ không kịp rút về. Tuy nhiên, nếu cố phải tránh những hậu quả xấu có thể xảy đến, họ lại trở nên quá thận trọng và có thể sẽ thua vì không dám chấp nhận rủi ro.

Những quyết định trong việc lựa chọn cho mình một công việc phù hợp cũng tương tự như vậy. Bạn cũng có thể nhận lãnh rủi ro khi mạo hiểm làm một điều gì mà bạn yêu thích dù có rất nhiều những trở ngại trước mắt. Tuy nhiên, bạn cũng cần biết rằng, cũng có một nguy cơ rất thực khác cùng tồn tại là nếu bạn không dám mạo hiểm, bạn sẽ chẳng có một cơ hội nào để giành được chiến thắng.

Việc không đón nhận mạo hiểm là sự mạo hiểm lớn nhất trong tất cả, bởi khi đó, bạn đã đóng tất cả những cánh cửa của những cơ hội đang đến với bạn. Không có điều gì dễ dàng đến mà không kèm theo những khó khăn thử thách.

Thành công thường là một phần thưởng cho việc dám mạo hiểm nhưng có tính toán. Peter Rigby được xem như một ví dụ điển hình.

Trước năm 30 tuổi, Peter Rigby vẫn chưa có được một sự nghiệp ổn định, thậm chí anh còn đang lún sâu trong cảnh nghèo đói : không nhà cửa, hai con phải nuôi, nợ nần ngập đầu. Thế nhưng, Peter Rigby vẫn cương quyết mạo hiểm theo đuổi một phương thức kinh doanh mới dựa vào trực giác cá nhân: vào thời điểm đó, người ta chỉ xem máy tính cá nhân như một món đồ chơi thế nhưng Rigby nhận định là nó sẽ thành một nhu cầu rất lớn.

Thế là, dù không biết một tí nào về tin học, Rigby vẫn cố vay mượn khắp nơi và có nguy cơ phải ngồi tù nếu thất bại để thành lập một công ty phân phối tin học. Những năm đầu buộc anh phải sống trong tình cảnh khá chật vật, anh vẫn kiên trì công việc chào hàng cho đến khi các hợp đồng liên tục được gửi về. Hiện nay, ở tuổi 50, Peter Rigby đã trở thành một trong những người giàu nhất nước Anh và là Chủ tịch của Công ty Phân phối Tin học Specialist Computer Holdings.

Người hài lòng với công việc hiện tại của mình thường sẵn sàng chấp nhận mạo hiểm đối với tương lai của nghề nghiệp. Chấp nhận mạo hiểm không chỉ khiến họ vững tin hơn trong việc tìm kiếm cơ hội, mà còn khiến họ cảm thấy vị trí hiện tại là do họ chọn chứ không phải bị bắt buộc.

- Ingram

79

Giải quyết những xung đột gia đình

Dù làm nghề gì thì trong chừng mực nào đó, công việc bạn đang làm cũng ảnh hưởng và đôi lúc tạo ra những xung đột trong cuộc sống gia đình. Thật đơn giản nếu chúng ta cứ phớt lờ và bỏ qua những mâu thuẫn phát sinh, nhưng như vậy không có nghĩa là những mâu thuẫn đó sẽ mất đi, mà thật ra chỉ càng làm cho xung đột thêm nghiêm trọng hơn.

Thẳng thắn trao đổi với các thành viên trong gia đình về những khác biệt giữa cuộc sống gia đình và nghề nghiệp là cách tốt nhất để xoa dịu căng thẳng.

Hiệp hội Hôn nhân-Gia đình cho biết, mâu thuẫn và bất đồng lâu ngày chắc chắn sẽ dẫn đến căng thẳng, oán giận và rạn nứt quan hệ. Nếu bạn không nói ra được những suy nghĩ và cảm xúc, cứ để chúng ngấm ngầm âm ỉ thì sớm muộn gì chúng cũng bùng phát.

Hiệp hội cũng chỉ ra rằng, thường có khoảng 10 điều khác biệt không thể dung hòa trong bất kì mối quan hệ nào. Dianne - giám đốc Hiệp hội cho biết: "Có nhiều người không thấy sự khác biệt này, do đó chúng ta cần thiết phải trao đổi với nhau thật thẳng thắn. Trên thực tế, nhiều người có khuynh hướng tìm kiếm sự khuây khỏa trong những mối quan hệ khác và dĩ nhiên, mối quan hệ mới này lại tạo ra 10 điều khác biệt mới không thể dung hòa, và cứ thế, họ liên tục vướng vào cái vòng luẩn quẩn của những mâu thuẫn".

Những mối quan hệ trở nên tốt đẹp hơn không phải bởi người ta có ít bất đồng hơn mà do họ biết cách hóa giải chúng. Dianne nói: "Thay vì chăm chăm phân định ai đúng ai sai, chúng ta nên tập trung vào làm những gì có thể xoa dịu tình hình".

-Howell

80

Hãy nhớ tiền bạc là phương tiện, không phải là mục đích

Khi đi làm, ai cũng mong muốn nhận được một mức lương cao. Đó là một điều dễ hiểu. Khi đó chúng ta có thể trang trải được những chi tiêu trong gia đình và thỏa mãn các nhu cầu của bản thân.

Thế nhưng, những người đã được trả lương cao, đã có tất cả những gì họ cần, thậm chí những gì họ mong muốn, vẫn phấn đấu làm việc để có được mức lương cao hơn. Đôi lúc, họ đánh đổi cả những giá trị tinh thần và khoảnh khắc hạnh phúc hiếm hoi để theo đuổi những mục tiêu và giá trị không thật sự là quan trọng và cần thiết đối với họ.

Hãy nhìn lại xem điều gì là thật sự có ý nghĩa đối với bạn, vật chất hay những giá trị về tinh thần?

Có tiền và những thứ mà tiền có thể mua được là một điều tốt, nhưng thỉnh thoảng cũng phải kiểm tra lại bạn có mất đi những thứ mà tiền không thể mua được.

Những người thành công luôn đặt mục tiêu tài chinh sau những giá trị tinh thần - ý nghĩa công việc, những mối quan hệ hay niềm vui trong tâm hồn - và thành công của họ về tài chính thường bền vững hơn những người luôn đi tìm những cái lợi trước mắt.

- Ba ơi, một giờ làm việc ba kiếm được bao nhiêu tiền hả ba?

Một hôm khi mới về tới nhà, tôi được đứa con trai nhỏ chào đón bằng câu hỏi rụt rè như vậy. Tuy rất ngạc nhiên nhưng tôi vẫn thấy bực bội như mọi lần nó xán lấy tôi:

- Đừng quấy ba chứ, ba mệt lắm rồi. Đi chỗ khác chơi.

- Nhưng ba cứ nói cho con biết đi mà. Một giờ ba làm việc được bao nhiêu tiền? - Thằng bé tôi cứ níu lấy tôi gặng hỏi.

Cuối cùng, tôi cũng chịu thua và trả lời cho xong chuyện:

- Một trăm ngàn một giờ, được chưa? Giờ thì để ba yên nghe không!

- Từ từ đã ba. Ba cho con xin năm ngàn được không? - Nó vẫn không buông tôi.

Tôi quay lại nạt nó:

- A, thì ra nãy giờ hỏi ba đi làm được bao nhiêu tiền là vì vậy phải không? Đi chỗ khác chơi. Ba đang mệt!

Thằng nhỏ nhìn tôi sợ hãi, rồi im lặng đi ra sau nhà.

Sau khi tắm rửa, cơm nước và nằm thoải mái xem ti vi, tôi sực nhớ lại hành động của mình hồi chiều và cảm thấy tội nghiệp thằng bé. "Có thể thằng bé muốn mua cái gì đó" - Tôi nghĩ bụng và đến bên giươ âng con.

- Con ngủ chưa vậy? - Tôi khẽ hỏi.

- Con còn thức.

- Đây là tiền mà con hỏi xin ba hồi chiều. Con cần mua gì đấy? - Tôi nói.

- Con cảm ơn ba! - Nó ngồi bật dậy, mò mẫm dưới gối và lấy ra cái gì đó - Bây giờ thì con có đủ rồi! Con đã có đủ một trăm ngàn rồi!

Nó đưa tay về phía tôi và nói tiếp, trong lúc tôi vẫn đang trố mắt nhìn:

- Ba ơi, ba bán cho con một giờ làm việc của ba đi. Con muốn ba chơi với con mà lúc nào ba cũng bận làm việc.

Tôi chợt bàng hoàng. Tôi không biết phải trả lời con tôi như thế nào, tôi đã bỏ quên những người thân của mình, mãi lao theo áp lực của công việc mà không nhận ra những gì thật sự ý nghĩa mà người khác mong đợi ở tôi.

Theo cuộc điều tra gần đây, những người sống có mục đích, say

mê với công việc và không xem trọng tiền và vật chất, lại được nhiều người khác giúp đỡ, thường thành công và cảm thấy hạnh phúc hơn trong cuộc sống. Theo đó, giá trị của sự nỗ lực, sự hài lòng của bản thân, sự khẳng định khả năng của bạn và niềm tin của mọi người đặt vào bạn là điều quan trọng hơn tiền bạc.

- Eisenberger, Rhoades và Cameron

81

Nhận xét trung thực về khả năng của mình

Trong cuộc sống và công việc, sự tự tin sẽ giúp bạn rất nhiều để tạo ra những mối quan hệ tốt và hoàn thành được những điều tưởng chừng bạn không thể thực hiện được. Chính sự tự tin đó giúp khơi dậy những khả năng kỳ diệu mà đôi khi khiến bạn phải ngạc nhiên về mình.

Quả thật một người thành đạt không thể thiếu sự tự tin. Thế nhưng đôi khi việc quá tin vào mình sẽ khiến bạn dễ bị ảo tưởng và về lâu dài sẽ chỉ mang đến cho bạn toàn những thất vọng mà thôi.

Cho dù năng lực thực sự là thế nào đi nữa thì chúng ta cũng không nên tự cho rằng mình có thể biết và làm được tất cả mọi thứ, bởi chính sự đề cao quá mức đó sẽ làm mòn dần và cuối cùng sẽ hủy hoại phần tự tin còn lại trong bạn, từ đó làm ảnh hưởng đến kết quả của những việc mà trước đây bạn làm rất tốt. Thế nên sự tự tin cần phải được hình thành từ những đánh giá thực tế trên năng lực thực sự, khi đó con đường đi đến ước mơ của thành công ngày càng rõ hơn trong bạn.

Điều này rất khác với việc khi bạn dùng ý chí và tự nhủ từng ngày rằng mình sẽ cố gắng hơn những khả năng mình đã thể hiện được ở hiện tại. Thực tế đã chứng minh, nếu bạn có quyết tâm thật sự, thì bạn có thể thay đổi được khả năng của chính mình - điều mà bạn và nhiều người cho rằng không thể thay đổi được.

Michael Rubin sinh ra và lớn lên tại một vùng quê xinh đẹp ở ngoại ô thành phố Philadelphia (Mỹ). Do sống trong một đại gia đình có nhiều người thân là những người buôn bán nên Rubin hình thành niềm đam mê buôn bán từ rất sớm.

Năm lên 10 tuổi (1982), Rubin đã biết mang hạt rau giống đến bán cho từng nhà trồng tỉa trong vùng và thuê 5 cậu bé khác giúp việc cho mình. Đến năm 14 tuổi, cậu đã có trong tay số tiền là 2.500 đô la, một món tiền mà không phải cậu bé cùng trang lứa nào cũng có thể kiếm được. Trước ánh mắt khâm phục của bạn bè và những lời trầm trồ khen ngợi của người thân, Rubin cứ ngỡ mình là một thiên tài trong kinh doanh và nuôi chí làm ăn lớn.

Năm 16 tuổi, mặc cho những lời can ngăn của cha mẹ là chưa đến lúc, Rubin vẫn ký một hợp đồng liên kết với Ban giám hiệu của ngôi trường cậu đang theo học. Theo đó, học sinh của trường một buổi đi học ở trường, còn một buổi làm việc cho cơ sở kinh doanh của cậu. Thế nhưng, đến cuối năm, chẳng biết làm ăn ra sao mà Rubin mang một món nợ đến 120.000 đô la. Bị sốc trước việc làm ăn thua lỗ này, Rubin đã biết mình chỉ mới có một ít kinh nghiệm trong kinh doanh, còn sự khôn ngoan và nhạy bén thì còn phải học nhiều.

Tuy nhiên, không vì thế mà Rubin chịu bỏ cuộc, cậu vẫn tiếp tục sự nghiệp kinh doanh song kể từ nay, Rubin thực tế hơn, tự lượng sức mình hơn và tìm cách bù đắp sự yếu kém trong kiến thức và nghệ thuật kinh doanh. Cậu theo học khoa Kinh doanh trường Đại học Villanova và mượn cha mẹ 37.000 đô la làm vốn. Một năm sau, Rubin trả được hết nợ nần và sau khi ra trường, anh thành lập Công ty KPR chuyên kinh doanh giày thể thao và ngày một làm ăn phát đạt.

Năm 1995, doanh số của KPR là 50 triệu đô la và lãi ròng 5 triệu đô la. Nhờ biết thực tế với chính mình, từ một người mang nợ mà chỉ 5 năm sau, Michael Rubin đã trở thành triệu phú ở tuổi 23.

Tuy sự việc xảy ra đã lâu, thế nhưng cho đến nay, giới doanh nhân tại Mỹ vẫn còn nhắc nhở nhau về một thất bại cay đắng trong kinh doanh do thói ngạo mạn, tính không thực tế và không lượng được sức mình của Victor Kiam.

Tốt nghiệp trường Đại học Harvard, Victor Kiam được mọi người thán phục trong kinh doanh và khả năng hiểu biết sâu rộng của anh. Sau khi thu được hàng chục triệu đô la nhờ thành công trong việc buôn bán các sản phẩm của hãng Remington, năm 1988, V. Kiam mua lại quyền sở hữu đội bóng đá New England Patriots và trở thành chủ nhân của đội bóng này.

Thế nhưng, kinh doanh bóng đá khác hẳn kinh doanh sản phẩm Remington. Không lượng được sức mình, Kiam không điều hành

được đội bóng nên chẳng bao lâu đã bị thua lỗ nặng nề. Và sau vụ xìcăng- đan một nữ phóng viên thể thao tố cáo bị các cầu thủ quấy rối tình dục, Kiam phải trắng tay từ giã đội bóng...

- Sedlacek

82

Tìm cách thể hiện và hướng đi khác biệt

Bước vào một nhà máy sản xuất xe hơi, khi quan sát những chiếc xe vừa rời khỏi dây chuyền sản xuất, bạn sẽ thấy chiếc nào cũng có đặc điểm và tính năng hệt như nhau bởi chúng đã được thiết kế và chế tạo để giảm tối đa những khác biệt có thể có.

Thế nhưng, chúng ta không phải là sản phẩm được tạo ra từ dây chuyền sản xuất. Ngay cả khi hai người được sinh ra cùng một lúc bởi một người mẹ, cùng được giáo dục và nuôi dưỡng như nhau song ngay từ đầu, giữa chúng ta đã có những sự khác biệt và những điểm khác biệt này sẽ không thể biến mất. Mỗi người có một tính cách riêng, và tính cách đó sẽ góp phần mang đến thành công cho họ.

Vậy, trước khi bạn cố gắng sống hay làm việc để đáp ứng mong mỏi của ai đó hay muốn được thành đạt giống như một người nào mà bạn rất kính nể, hãy tự hỏi xem có phải bạn được sinh ra để làm điều đó hay không và bạn có còn là bạn nữa hay không? Bạn phải có những ước mơ và khát vọng riêng của mình.

Năm 1896, Adolf S.Ochs quyết định mua lại tờ New York Times, lúc này đang chuẩn bị phải đình bản vì kinh doanh thua lỗ. Sáng lập từ năm 1851, New York Times một thời được độc giả ưa chuộng, nhưng càng về sau, New York Times không còn là New York Times thuở ban đầu mà đã chìm ngập trong hàng trăm tờ nhật báo khác ở Mỹ.

Biết được yếu điểm này, sau khi trở thành chủ nhân, A. Ochs mở một cuộc thăm dò ý kiến độc giả, đề nghị mọi người đóng góp một câu khẩu hiệu để tạo thành một nét riêng cho New York Times. Cuối cùng, một khẩu hiệu hay nhất được chọn và được trao phần thưởng là: "Tờ báo của tất cả mọi người". Vào thời điểm mà mọi tờ

báo đều muốn khai thác tin giật gân để lôi kéo độc giả thì câu khẩu hiệu của New York Times quả thật ấn tượng nhưng cũng rất mạo hiểm. Tuy nhiên, sau một thời gian suy đi tính lại, A. Ochs lại quyết định sử dụng câu khẩu hiệu do chính ông nghĩ ra: "Tờ báo của những thông tin hữu ích cho mọi người".

Thế là, từ tháng 2.1897, vào mỗi ngày, trên góc trái trang nhất của New York Times đều xuất hiện câu khẩu hiệu nói trên, tạo một dấu ấn đặc biệt trong lịch sử báo chí Mỹ. Gọi là dấu ấn đặc biệt bởi lẽ, ngoài nguyên tắc làm báo liêm chính, lành mạnh, độc lập, câu nói ấy của New York Times đã gợi mở cho các tờ báo khác ở Mỹ một cách làm báo mới: không đăng tin tràn lan mà chỉ chú trọng đến những tin thích hợp, đáng thông tin, cần thông tin.

Và, cũng bởi tạo được nét riêng biệt mà đến nay, New York Times vẫn là một trong những tờ nhật báo uy tín hàng đầu ở Mỹ được mọi người kính trọng và từ đó hiệu quả kinh doanh ngày một tăng.

- Arnold

83

Có trách nhiệm với công việc của bạn

Bạn là người quản lý hay nhân viên bình thường không quan trọng; thành công trong công việc chính là ở chỗ bạn có tinh thần trách nhiệm với công việc.

Khi bạn làm việc gì, hãy làm hết mình và có trách nhiệm.

Bạn có thể chọn cho mình bất kỳ nghề nghiệp gì - có thể là một công việc mà bạn yêu thích cũng có thể là không, nhưng điều quan trọng là kết quả bạn đạt được sẽ thể hiện năng lực, sự quyết tâm của chính bạn, và trên hết là một tinh thần làm việc có trách nhiệm cao. Khi đó bạn sẽ cảm thấy hài lòng, rằng mình đã làm Có trách nhiệm với công việc của bạn tốt công việc và cảm giác đó sẽ giúp bạn làm việc tốt hơn.

Tom Williams bắt đầu làm việc cho hãng máy tính Apple từ năm 14 tuổi. Anh bị buộc phải thôi việc khi mối quan hệ giữa anh với các đồng nghiệp không còn tốt đẹp như trước. Lúc đó anh chưa đầy 20 tuổi, thế nhưng anh không cho rằng anh là nguyên nhân gây ra mọi chuyện. Anh nhận xét:

- Tôi không thể chịu được sự lừa phỉnh. Tất cả những chuyện đó đều do tôi quyết định, chứ không phải ai khác. Dù tôi có cả tin hay quá non nớt nhưng đó là lựa chọn của tôi.

Ở tuổi 21, Tom làm trong một công ty cho thuê tài chính, công việc của anh là đánh giá tính khả thi của dự án. Công việc này đòi hỏi trách nhiệm công việc rất cao và anh cũng rất thích điều đó. Nhận định của anh có thể làm lợi hay gây thiệt hại cho công ty hàng triệu đô la, nhưng anh rất hài lòng về công việc hiện tại: "Không phải những vấn đề về kinh tế hay vị trí của công việc mà chính những quyết định có trách nhiệm của tôi, dù đúng hay mạo

hiểm, mới là điều giúp mang đến cho tôi một cuộc sống mà tôi mong muốn."

-Mc Caw

84
Trung thực với chính mình

Thật chẳng có gì ngạc nhiên khi thấy nhiều người có thể lừa dối chính bản thân mình về mục đích và ý nghĩa của những điều họ đang hướng đến và lý do tại sao họ phải làm như vậy. Chúng ta dễ dàng cho phép mình tạm hoãn lại những công việc khó khăn trước mắt bằng cách tự nhủ rằng nhất định mình sẽ giải quyết chuyện đó sau.

Tự dối với bản thân về những mục tiêu của mình cũng giống như bạn đổi những món nợ nhỏ bằng những món nợ khác lớn hơn. Điều đó sẽ khiến cho ngày hôm nay của bạn dễ chịu hơn, nhưng ngày mai của bạn sẽ khó khăn gấp bội. Chúng ta Trung thực với chính mình không thể né tránh những khó khăn bằng cách tự nhủ rằng những khó khăn sẽ không còn tồn tại nếu ta suy nghĩ chúng không tồn tại. Những khó khăn vẫn sẽ còn đó, bạn không thể chối bỏ chúng mà cần phải dũng cảm đương đầu, tìm cách tháo gỡ. Trung thực với chính mình sẽ giúp bạn hài lòng với bản thân hơn.

Greg đầu tư toàn bộ số tiền tiết kiệm của mình để mở một xưởng sản xuất xà phòng bằng phương pháp thủ công tại Oregon. Khó khăn duy nhất của anh là những bánh xà phòng khi gặp nước lại trở nên nhão nhoẹt.

Anh đã hoàn tất thủ tục thuê các quầy trong siêu thị và cả ở trong chợ. Phần bao bì, nhãn hiệu cũng đã được in xong. Thế nhưng bí quyết để sản xuất ra đúng loại xà phòng như anh mong muốn vẫn còn là điều khiến anh phải đau đầu suy nghĩ.

Vô cùng tuyệt vọng vì không còn thời gian để cải tiến chất lượng, Greg đành phải mua một loại xà phòng khác rồi dán nhãn hiệu của mình lên. Greg nói với khách hàng đó là xà phòng do anh sản xuất dù rằng đó chẳng phải là loại xà phòng làm bằng phương pháp thủ công và cũng không được sản xuất ở vùng Oregon. Anh biết là mình đang vi phạm những điều kiện của hợp đồng thuê

gian hàng bởi những điều khoản đó chỉ cho phép anh kinh doanh các mặt hàng thủ công mà thôi.

Dù rằng những mánh khóe của anh rất khó phát hiện ra nhưng cuối cùng anh vẫn bị bắt quả tang. Bên cạnh những hậu quả về kinh tế, ngoài việc bị buộc phải đóng cửa, anh còn bị cấm thuê mặt bằng trong chợ mãi mãi.

Tuy nhiên, Greg vẫn cảm thấy vui vì giờ đây anh đã thoát khỏi tâm trạng day dứt là mình đang lừa dối người khác, anh nói: "Nếu bạn biết là mình đang lừa dối một điều quan trọng nhất đối với ngay cả chính bạn thì bạn sẽ mang mặc cảm nặng nề và cảm thấy dường như tất cả những gì mình làm đều là giả dối".

- Ingram

85

Xác định đâu là điều bạn muốn

Có người xem trọng hiệu quả kinh tế của công việc, có người lại quan trọng về ý nghĩa và giá trị tinh thần ở công việc của họ.

Chúng ta thường hay phân vân chọn lựa những con đường cho tương lai của mình, rằng nghề nghiệp nào sẽ phù hợp với năng lực và sở thích của mình, công việc đó có giúp chúng ta đạt được ước mơ hay không...

Chúng ta thường suy nghĩ nhiều về công việc, tìm kiếm những thông tin có liên quan đến công việc mà chúng ta sẽ làm, thế nhưng trước khi tìm hiểu chi tiết về công việc, chúng ta cần phải xem mình đang mong muốn điều gì bởi bản thân công việc không quan trọng bằng việc bạn hiểu về mình - hiểu mình có thể làm được gì và muốn làm gì.

Một trong bốn thông điệp mà Bill Gates muốn gửi đến thế hệ trẻ hôm nay là: "Hãy theo đuổi một việc bạn thích và quyết tâm đi đến cùng."

Bill Gates cho rằng nếu bạn phải học một ngành mà mình không hề yêu thích thì thà không học còn hơn. Bản thân ông là một nhà khoa học lớn, một doanh nhân giàu nhất thế giới, thế nhưng ông lại không có một mảnh bằng nào ngoài tấm bằng tốt nghiệp phổ thông cùng với một bộ óc thông minh và một quyết tâm rất cao. Bill Gates từng phát biểu: "Lựa chọn một chuyên ngành theo đúng lĩnh vực mình yêu thích sẽ góp phần làm nên sự thành công của bạn, còn nếu bạn cảm thấy mình chưa được thành đạt thì có thể chuyên ngành này rốt cuộc sẽ đi vào ngõ cụt hoặc bạn thực sự không đủ khả năng."

Để có thể thành công, điều quan trọng là bạn cần biết mình muốn gì và quyết tâm thực hiện ước muốn đó đến cùng.

- Guerra và Braungart-Rieker

86

Nên tự giới thiệu về mình đúng lúc

Chúng ta mong muốn được học hỏi và tìm cách nâng cao năng lực của bản thân, nhưng bấy nhiêu thôi cũng không thể đáp ứng những gì bạn mong mỏi nếu những người xung quanh không có cơ hội biết rõ năng lực của bạn. Tại sao bạn không tự gây ấn tượng với những người đồng nghiệp hay cấp trên của bạn? Khi đó, họ sẽ có thể hỗ trợ và tạo điều kiện thuận lợi hơn để bạn có thể tiến xa hơn.

Và đây cũng là lý do khiến các công ty sản xuất các mặt hàng thực phẩm chi phí cho quảng cáo và PR nhiều hơn các chi phí khác. Tuy có nhiều công ty sản xuất cùng một mặt hàng có chất lượng nhưng bạn chỉ nhớ và thích Nên tự giới thiệu về mình đúng lúc mua những sản phẩm mà bạn đã được giới thiệu là tốt.

Việc tự giới thiệu những điều cần thiết và trung thực về mình khác với sự khoa trương hình thức.

Tạp chí Reader's Digest (tháng 4 năm 1991) có đăng lại một câu chuyện của một vị giám đốc kể về một nhân viên biết cách gây ấn tượng như sau: "Hôm đó, một anh chàng tên Andrew đến xin gặp tôi để trình bày một việc mà theo lời báo lại là rất quan trọng đối với anh ta, với bản thân tôi và với cả công ty. Khi gặp tôi, Andrew tự tin đi thẳng vào vấn đề: "Tôi nghĩ mình đủ năng lực để đảm nhận thêm công việc và trách nhiệm. Tôi đã sẵn sàng để làm điều đó." Tôi rất thích và tôn trọng những lời thẳng thắn đó. Anh ta biết đề đạt nguyện vọng bằng ngôn ngữ của người lãnh đạo: sẵn sàng dấn thân vào công việc.

Thế là, tôi giao cho Andrew một nhiệm vụ cao hơn và dần dần anh ta xứng đáng ở vị trí phó giám đốc công ty của tôi. Hiện nay, Andrew đang la â Giám đốc công ty của riêng anh ta".

- Goldenberg và Kline

87

Biết tìm cảm hứng cho công việc

Đối với những người yêu thích công việc, có chí cầu tiến và có tinh thần học hỏi, một môi trường làm việc lý tưởng là nơi mà các đồng nghiệp sẵn lòng hỗ trợ lẫn nhau để bạn có thể học hỏi thêm về chuyên môn và cấp trên là người luôn khích lệ và tạo điều kiện để bạn làm việc và sáng tạo.

Tuy nhiên, trên thực tế, chúng ta ít khi được làm việc trong môi trường lý tưởng như vậy. Chúng ta thường gặp phải những người đồng nghiệp "giấu nghề", còn cấp trên lại không hỗ trợ, vậy chúng ta sẽ phải ứng xử ra sao?

Khi bạn cảm thấy thực sự yêu thích công việc hiện tại và tự tin vào năng lực của mình, thì bạn sẽ không còn bị phụ thuộc nhiều vào thái độ và suy nghĩ của những người xung quanh, mà lúc đó chính sự say mê và khả năng của bạn sẽ quyết định kết quả công việc của bạn.

Sau 20 năm làm công viê ắc bán hàng, Terry Hinton than thở: "Công việc này chẳng đem lại cho tôi hứng thú gì cả. Khi doanh thu của tôi tăng cao, mọi người cho là tôi may mắn được phân chia khu vực thị trường tốt. Còn khi doanh thu của tôi giảm, dường như chỉ có mình tôi phải chịu trách nhiệm cho tình hình đi xuống của công ty".

Tuy làm việc ở vị trí khó có thể thăng tiến, nhưng Terry vẫn có cuộc sống khá đầy đủ nhờ vào mức lương được tính theo doanh số bán hàng. Anh nói: "Tôi quyết định tiếp tục làm công việc này là vì tôi vẫn đạt doanh số được giao. Họ thấy tôi làm việc chăm chỉ và đem lại lợi nhuận cho công ty. Có thể bạn sẽ không nhận được sự tôn trọng mà bạn xứng đáng được nhận nhưng chắc chắn bạn sẽ được thù lao xứng đáng cho công sức bạn đã bỏ ra".

- Pollock

88

Chiến thắng bằng một giá quá đắt thì không còn là chiến thắng

Trong công việc, khi cố gắng đạt được mục tiêu, thay vì nên có cái nhìn toàn diện để tìm xem mình thật sự muốn điều gì, bạn lại có khuynh hướng cố tìm mọi cách để đạt được kết quả, cố chiến thắng trong các cuộc tranh luận, và cố làm tất cả theo ý mình - tất cả sẽ chỉ là những sự chạm trán vô nghĩa mà thôi.

Khi muốn chiến thắng bằng mọi giá, bạn sẽ khó nhìn thấy những vấn đề phát sinh mà bạn phải tốn nhiều công sức để khắc phục sau đó. Thật ra, nếu trầm tĩnh kịp thời, bạn có thể tránh hoặc giảm thiểu đáng kể những chuyện không mong muốn này.

Hãy cố gắng và chiến thắng vì một điều gì đó, vì một ý nghĩa nào đó chứ không phải chiến thắng chỉ để chiến thắng.

Ki Suh Park là một trong những kiến trúc sư hàng đầu tại Los Angeles. Anh tốt nghiệp hạng ưu chuyên ngành kiến trúc và quy hoạch đô thị ở Berkeley và MIT.

Ki Suh là người Hàn Quốc di cư đến Mỹ trong thập niên 1950. Trong công việc, anh luôn nỗ lực hết mình và đòi hỏi các đồng nghiệp của anh cũng phải như vậy. Anh thường xuyên đặt máy ghi âm để đuổi việc các thư ký vì đã vi phạm dù chỉ là một lỗi duy nhất. Và, anh từng làm cho các đối tác phát khùng khi trả lại các bản fax của họ sau khi đánh dấu những lỗi ngữ pháp trên đó.

Sau các cuộc bạo loạn ở Los Angeles năm 1992, Ki Suh được mời đứng đầu Rebuild L.A, một công ty được lập ra để xây dựng lại những tòa nhà đã bị đập phá ở Los Angeles. Những cuộc bạo loạn này đã làm anh thay đổi quan điểm: "Trước kia tôi đánh giá cuộc sống theo cách nhìn cực đoan. Giờ đây tôi đã học được rằng phải

thật sự cảm thông với người khác, phải hiểu họ nhìn sự việc như thế nào".

Giờ đây, thay vì buộc mọi thứ phải theo như ý mình, anh tham gia góp ý để mọi việc được trôi chảy hơn. "Tôi muốn mọi người xem tôi là thành viên của một tập thể. Quả thật không ai có thể làm tất cả mọi thứ chỉ trong chốc lát được. Vấn đề là chúng ta phải biết mạnh dạn bước những bước đi đầu tiên". Anh cảm thấy rất hài lòng khi tiến hành những dự án vừa thể hiện được quan điểm riêng cũng như vừa đáp ứng mong muốn của mọi người. Anh nhận xét "Đó mới là niềm vui trong công việc".

- Glaman

89

Quan tâm đến hiệu quả trong công việc

Bạn có thể nghĩ rằng người ta phấn đấu để khiến cho điều gì đó trở nên tốt đẹp, và một khi họ đạt được mục đích, sự cố gắng cũng giảm xuống.

Thực ra, người phấn đấu để điều gì đó trở nên tốt đẹp có khuynh hướng tiếp tục nỗ lực để nó tốt đẹp hơn. Các giám đốc sản xuất làm việc có hiệu quả trên thực tế lại tăng hơn 20% thời gian để nâng cao kết quả công việc. Nói cách khác, người làm việc hiệu quả lại càng nỗ lực để khiến kết quả trở nên tốt hơn nữa.

Quan tâm đến hiệu quả trong công việc sẽ hướng bạn đến sự thành công.

Cũng nhờ biết luôn hướng đến tính hiệu quả trong công việc mà William L. McKnight đã trở thành giám đốc một công ty khi chưa đầy 30 tuổi và biến công ty đó thành một công ty nổi tiếng trên toàn thế giới.

Sinh năm 1887 trong một gia đình nghèo khó tại một vùng nông thôn hẻo lánh ở bang Nam Dakota, sau khi học xong trung học, William McKnight phải đi đập lúa thuê để có tiền ghi danh vào học trường Đại học Doanh thương Duluth. Nhưng chỉ sau nửa năm theo học, McKnight đã phải bỏ dở việc học để xin làm việc tại một công ty sản xuất giấy nhám. Tại đây, ông đã đưa ra nhiều sáng kiến trong công việc nên được thăng tiến rất nhanh.

Năm 1915, ông được đề bạt làm Giám đốc và được giao trọn quyền điều hành sản xuất và kinh doanh các sản phẩm mới. Từ đó, với khẩu hiệu "Luôn hướng đến tính hiệu quả trong công việc và cơ hội thăng tiến là dành cho tất cả mọi người", ông hô hào các nhân

viên trong công ty cùng nghiên cứu đưa vào sản xuất những mặt hàng mới. Thế là một dòng suối sáng tạo đã không ngừng tuôn chảy, hàng loạt các sản phẩm mới liên tiếp được cho ra đời: từ loại giấy nhám mang nhãn hiệu Westordry cho đến băng giấy trang trí nội thất, từ loại băng keo Scotch đến băng ghi âm và các loại thẻ giấy màu vàng có dán keo sẵn... rất được ưa chuộng trên thị trường.

McKnight đã đưa một công ty nhỏ chuyên sản xuất giấy nhám trở thành công ty Minnesota Mining & Manufacturing (3M) khổng lồ với hơn 50 công ty lớn nhỏ sản xuất hơn 60.000 mặt hàng, đạt doanh thu hơn 15 tỷ đô la vào năm 1994. Sau khi về hưu, William McKnight là chủ của một vài rạp hát ở Broadway. Khi được hỏi về bí quyết thành công của mình, ông chỉ nói thật đơn giản: "Tôi không tài giỏi hơn người khác đâu. Tôi chỉ làm việc hiệu quả hơn họ mà thôi".

- Coulthard

90
Mạnh dạn thay đổi khi cần thiết

Chắc chắn đã có lần bạn thực hiện một điều gì đó mà giờ đây bạn lại ước rằng phải chi biết trước thì mình sẽ không làm.

Thế thì, tại sao chúng ta không dừng ngay công việc đã lỡ làm đó để tránh khỏi cảnh phải hối tiếc sau này.

Phải chăng bạn vẫn cứ muốn ngồi lại trong rạp và tiếp tục xem một bộ phim dù rằng bạn thấy bộ phim đó quá dở. Có thể bạn tiếc tiền nhưng thời gian của bạn thì sao? Hay bạn không dám khẳng định và thừa nhận là mình đã quyết định sai?

Trong công việc, bạn vẫn tiếp tục thực hiện một dự án dù rằng bạn đã nhận thấy nó chẳng còn ý nghĩa đối với mục tiêu đã đặt ra. Phải chăng bạn vẫn cứ làm bởi vì bạn đã lỡ bắt đầu, đã lỡ làm chứ không phải bởi vì nó mang lại ý nghĩa cho bạn?

Hãy mạnh dạn thay đổi nếu như cách bạn thực hiện, công việc bạn đang làm, ý tưởng hay giải pháp bạn thử nghiệm không mang lại hiệu quả.

Năm 1983, khi công ty Novell Inc., một công ty máy tính điện tử tại Utah (Mỹ) đang trên đà phá sản, Raymond J. Noorda được đề bạt làm Giám đốc. Nhận thấy hướng làm ăn của công ty từ bao lâu nay là sản xuất trang thiết bị máy vi tính không còn phù hợp và mặc cho một vài lời phản đối từ hàng ngũ lãnh đạo, Noorda vẫn kiên quyết chấm dứt và chuyển sang buôn bán Net Ware, một chương trình chuyên nối kết những máy điện toán vào một mạng lưới truyền tải dữ liệu chung, cho phép máy tính mang các nhãn hiệu khác nhau có thể làm việc với nhau trong cùng một hệ thống.

Nhờ vậy, đến năm 1994, doanh thu của Novell lên đến 2 tỷ đô la

và Net Ware chiếm 2/3 tổng sản phẩm bán ra của công ty.

- Boehne và Pease

91
Biết khơi dậy sức mạnh tập thể

C

húng ta đã từng xem rất nhiều bộ phim khoa học viễn tưởng về khả năng đọc được ý nghĩ của người khác. Tuy nhiên, không cần đến khả năng ngoại cảm đó, chúng ta vẫn có thể cảm nhận được khá chính xác rằng một người có hài lòng về công việc họ đang làm hay không.

Những đồng nghiệp, khách hàng, và tất cả người thân đều có thể hiểu được cảm giác của bạn dù rằng bạn không hề kể với họ rằng công việc của bạn hiện đang như thế nào. Họ hiểu được bởi những suy nghĩ đó được truyền đi qua giọng nói của bạn, qua cách bạn cư xử với họ và qua những giao tiếp bằng cử chỉ, điệu bộ của bạn.

Bạn biết rõ rằng không ai có thể một mình tạo ra thành công mà cần có sự giúp sức của nhiều người. Nếu bạn đã có niềm tin và tinh thần lạc quan, bạn hãy quan tâm hơn nữa đến những người xung quanh mình để truyền những cảm xúc tích cực đó cho họ. Và như vậy, sức mạnh trong tập thể của bạn đã được khơi dậy và nhân lên gấp bội.

Michael Phippen điều hành một công ty chuyên cung cấp nhân sự thời vụ tại Florida. Anh thường xuyên trao đổi với bộ phận dịch vụ khách hàng và nhận ra rằng họ là những người đầu tiên hiểu rõ các khách hàng muốn gì, cần gì. Bên cạnh đó, anh cũng phát hiện ra rằng nhân viên ở các bộ phận khác nhau chưa thực sự hợp tác với nhau. Bộ phận dịch vụ khách hàng và bộ phận điều hành không thường xuyên trao đổi với nhau và khách hàng là người phải chịu tất cả những hậu quả đó. Michael nói: "Thành công của tôi là kết hợp được những bộ phận tách rời trong công ty lại với nhau để thấy được nhu cầu chung, rồi cùng tạo ra kết quả dựa trên công sức tập thể. Khi chúng tôi làm được điều đó, chúng tôi bắt đầu thu hút khách hàng trở lại vì họ thấy đây thật sự là tổ chức có mục đích chung".

- Hagan

92

Chấp nhận và vượt qua những điều không may

Trong cuộc sống, sẽ có lúc chúng ta gặp phải những chuyện không may xảy đến ngoài dự kiến của mình. Có những biến cố làm đảo lộn hoàn toàn công việc hoặc cuộc sống mà chúng ta lại không thể làm gì để thay đổi điều đó được. Trước những tình cảnh như vậy, chúng ta phải làm gì?

Chuyện không may là một điều không thể tránh khỏi trong cuộc sống mà con người phải chấp nhận. Hãy dũng cảm đương đầu với những điều đó và bạn phải tin vào chính mình. Không vấp ngã trong cuộc sống là một điều tốt, nhưng sau khi vấp ngã mà bạn đứng dậy bước vững vàng hơn lại càng tốt hơn.

Trong quyển hồi ký của mình, John D. Rockefeller nhớ lại những kỉ niệm về cha của ông: "Khi có điều gì không may xảy đến, tôi chưa hề nghe cha thốt ra một lời bực dọc hay buồn chán. Đối với ông ấy, tất cả những gì không may xảy ra đều nằm ngoài ý muốn và ông luôn nghĩ xem làm thế nào để vượt qua những chuyện không may này, để khôi phục lại tinh thần và để biến nó thành thắng lợi".

Triết gia người Mỹ Ralph W. Emerson cũng nhắn nhủ: "Sau khi hoàn tất công việc của một ngày, bạn đã làm những gì bạn có thể làm được. Nếu có những điều không may xảy đến với bạn, hãy quên chúng ngay đi. Hãy thanh thản bắt đầu một ngày mới với một quyết tâm cao để vượt qua chúng".

- Judge, Thoresen, Pucik và Welbourne

93

Kiểm soát công việc mình đang làm

Trong cuộc sống, mục tiêu của bạn phải là một phần luôn gắn chặt với bạn, mục tiêu đó sẽ giúp bạn định hướng và khích lệ bạn tiến bước về phía trước.

Chúng ta không nên lập một loạt những việc cần hoàn thành rồi lại quên bẵng đi đến tận vài mươi năm sau mới lấy ra kiểm tra xem mình đã thực hiện được hết những điều đó chưa.

Để điều chỉnh bản thân kịp thời, hãy viết ra những điều cần làm, cam kết thực hiện và thường xuyên kiểm tra xem mình đã làm tốt như thế nào.

Từ năm 1961, sau khi thành lập xưởng sản xuất mắt kính Luxottica tại Agordo, Leonardo Del Vecchio đã tự đặt cho mình mục tiêu phải trở thành nhà sản xuất mắt kiếng lớn nhất nước Ý và cả trên toàn thế giới. Ông âm thầm làm việc và vạch ra kế hoạch cho sự phát triển của công ty đồng thời kiểm tra đều đặn mỗi tháng.

Năm 1971, sau khi tham gia tìm hiểu tại Hội chợ Milan, cảm thấy mình đã đủ sức, Del Vecchio khởi sự công cuộc bành trướng. Ông lên sẵn danh sách các đối tác cần phải bắt tay và các công ty ông muốn thâu tóm. Năm đó, ông liên doanh với một nhà máy ở Mantoue và 8 tháng sau trở thành ông chủ của 2 cơ sở.

Mười năm sau (1981), ông mua lại công ty Seroflex và mở chi nhánh ở Đức. Năm 1982, mua lại 50% cổ phần công ty Avant-Garde ở New York và sau đó mua hết số cổ phần còn lại vào năm 1985. Năm 1983, ông thành lập Luxottica Espana tại Tây Ban Nha. Năm 1984, ông cho khai trương London Luxottica UK tại

Anh. Năm 1985, thành lập Luxottica France Sarl tại Pháp. Năm 1988, thành lập Luxottica Sweden AB tại Thụy Điển. Năm 1990, thành lập chi nhánh tại Bồ Đào Nha, Nhật Bản rồi tại Hy Lạp và Bỉ vào năm 1991... Cuộc chinh phục ngoạn mục nhất xảy ra vào tháng 4 năm 1999 khi Del Vecchio bỏ ra 640 triệu đô la mua đứt hãng kính mát Ray-Bar nổi tiếng của Mỹ và cũng trong năm này, ông được công nhận là người giàu nhất nước Ý với tài sản riêng 1,4 tỷ đô la.

Khi được hỏi về bí quyết thành công của ông, Del Vecchio nói: "Tôi chẳng có bí quyết nào cả. Lúc nào tôi cũng làm việc, làm việc và làm việc. Để có được thành tựu như ngày nay, bao giờ tôi cũng vạch mục tiêu, lên kế hoạch và thường xuyên kiểm tra tiến độ công việc một cách cẩn thận".

- Sigmund

94

Hiểu ý nghĩa công việc bạn đang làm

Chắc chắn là bạn sẽ không bỏ ra một số tiền lớn để mua một ngôi nhà mà chưa xem kỹ kết cấu của nó, chưa tìm hiểu những người láng giềng xung quanh đó... hoặc không vội xin thôi việc để chuyển sang một công ty khác mà chưa tìm hiểu kỹ lưỡng về nơi làm việc mới.

Bạn luôn dành thời gian để suy tính thật cẩn thận trước khi phải quyết định bất kỳ một việc quan trọng nào.

Thế nhưng có rất nhiều người trong chúng ta ngày ngày vẫn cứ cặm cụi chăm chỉ làm việc mà không tìm hiểu để biết rõ ý nghĩa công việc mình Hiểu ý nghĩa công việc bạn đang làm đang làm. Phần lớn thời gian trong cuộc đời của một con người - có đến 40 năm - được dùng để làm việc. Do đó, tìm được niềm vui trong công việc là rất quan trọng vì điều đó không chỉ góp phần quyết định thành công của bạn mà nó còn giúp bạn trưởng thành, định hình con người bạn. Hãy luôn nghĩ về ý nghĩa của công việc để yêu thích những gì bạn đang làm.

William Raspberry là một nhà báo đoạt giải Pulitzer, anh làm cho tờ Washington Post. Anh yêu nghề và mong người khác cũng như anh. "Bạn cần phải yêu những gì bạn làm. Yêu cả những vất vả của nó. Đừng miễn cưỡng chấp nhận một công việc chỉ vì lương cao hay có địa vị"- Anh nói. William có một cách kiểm tra đơn giản để biết bạn có yêu nghề không: "Thử nghĩ công việc hiện tại chỉ đem lại đồng lương tối thiểu vừa đủ sống. Bạn có còn muốn làm công việc đó không? Nếu không, bạn không yêu thích công việc mình đang làm".

- O’Brien, Martinez-Pons và Kopala

95

Điều gì là quan trọng đối với bạn?

Nếu được hỏi bạn mong muốn điều gì nhất trong công việc và trong cuộc sống thường ngày, bạn sẽ trả lời như thế nào? Nhiều người chạy theo tiền bạc, thanh thế, danh vọng... nhưng họ không biết rằng ý nghĩa của những điều họ đang làm mới là điều quan trọng nhất. Tìm thấy ý nghĩa trong từng công việc bạn làm sẽ làm cho mỗi ngày qua đi trở nên có giá trị hơn và mỗi kết quả đạt được- dù tốt hay không tốt - đều đáng trân trọng.

P. Roy Vagelos cũng đã rất phân vân khi ông bắt đầu bước vào đời kiếm sống. Sinh năm 1929 tại Điều gì là quan trọng đối với bạn? thị trấn Rahway, bang New Jersey (Mỹ), Vagelos đã trải qua những năm tháng chạy bàn trong quán ăn bình dân của cha mẹ ông sau những buổi học thời niên thiếu.

Sau khi tốt nghiệp khoa Hóa ở trường Đại học Pennsylvania, ông tiếp tục theo học chương trình sau Đại học tại Bệnh viện Massachusetts và tiến hành nghiên cứu tại Học viện Y tế Quốc gia. Năm 1965, ông là Trưởng phân khoa Sinh hóa tại Đại học Washington. Đến năm 1975, trong khi ông đang giảng dạy tại Viện Hàn lâm Khoa học Quốc gia, một tổ chức rất uy danh thời đó, công ty Dược phẩm Merck mời ông về cộng tác. Mặc cho các đồng sự khuyên ngăn và mặc cho thông lệ từ bấy lâu nay, một viện sĩ hàn lâm rất hiếm khi dấn thân vào thương trường, ông đã nhận lời và như ông tâm sự sau này: "Tôi muốn cống hiến nhiều hơn cho cuộc sống".

Có được phòng nghiên cứu vô cùng hiện đại của Merck trong tay, Vagelos tiến hành nghiên cứu, thử nghiệm và liên tiếp tung ra thị trường hàng loạt dược phẩm nổi tiếng như Mecavor làm ức chế sự

sản sinh cholesterol, Proscar chữa chứng viêm tuyến tiền liệt... Giữa thập niên 1980, Vagelos giới thiệu 13 loại dược phẩm siêu hạng với doanh thu trên 100 triệu đô la mỗi loại. Sau khi được đề bạt vào ban lãnh đạo của Merck, Vagelos đã có cơ hội đóng góp cho đời nhiều hơn. Ông cho thành lập nhiều phòng nghiên cứu tại 4 quốc gia và năm 1987, ông tấn công vào bệnh mù mắt do bị nhiễm độc nước từ các sông ngòi ở châu Phi. Sau khi sản xuất được thuốc kháng sinh cực mạnh Ivermectin, thông qua phân phối của Tổ chức Y tế Thế giới (WHO), 11 triệu người ở châu Phi đã thoát được nguy cơ phải chịu cảnh mù lòa.

Hiện nay, tuy đã về hưu song Vagelos vẫn xin được làm việc tại công ty Regeneron Pharmaceutical, một công ty dược phẩm nhỏ với lời tuyên bố: "Tôi vẫn muốn được cống hiến cho cuộc sống nhiều hơn nữa."

- King và Napa

96

Kiên định và độc lập trong suy nghĩ

Có lẽ bạn sẽ khó tìm thấy cảm giác hài lòng về bản thân nếu bạn đáp ứng theo tất cả những kỳ vọng và mong mỏi của những người thân, của bạn bè, đồng nghiệp... Và dĩ nhiên bạn sẽ thấy chán nản, thất vọng về chính mình khi những thành quả mà bạn có được là vẫn chưa đủ đối với những gì họ hy vọng nơi bạn.

Khi đưa ra một ý tưởng hay một suy nghĩ khác với những người xung quanh, bạn thường gặp phải sự phản đối của họ. Dù rất tự tin nhưng bạn vẫn phân vân trước những phản ứng không thuận lợi này. Nếu bạn kiên định và độc lập trong suy nghĩ của mình và không phụ thuộc vào người khác thì bạn sẽ cảm thấy thoải mái hơn, tự tin hơn.

Sau vụ phá sản kinh hoàng của công ty vận chuyển hàng không Freddie Laker, giới kinh doanh Anh quốc tưởng như không bao giờ có ai dám bạo gan bước vào con đường kinh doanh đầy bất trắc này nữa, ít ra là cũng trong giai đoạn trước mắt. Thế nhưng, Richard Branson lại suy nghĩ khác hẳn, ông quyết định thành lập công ty hàng không Virgin Atlantic Airways. Ông nhớ lại phản ứng của các đồng sự vào thời điểm đó: "Ai cũng bảo là tôi điên, rằng làm như thế là quá mạo hiểm. Thế nhưng tôi tin rằng vẫn còn tồn tại thị trường cho một hãng hàng không liên lục địa có chất lượng phục vụ tốt và đảm bảo tính an toàn cao."

Thực ra, các đồng sự của Branson cũng có lý vì Virgin đang là một công ty chuyên sản xuất băng đĩa và ngay bản thân Branson cũng chưa có nhiều kinh nghiệm về ngành vận tải hàng không. Nếu công ty hàng không Virgin Atlantic Airways thất bại, nó sẽ kéo sụp luôn công ty băng đĩa Virgin. Mặc cho một vài cộng sự muốn rút lui, Branson vẫn giữ nguyên lập trường của mình song ông

hành động thận trọng hơn. Ông tìm cách giảm thiểu các nguy cơ bằng cách thương lượng với hãng Boeing thế chấp công ty Virgin để mượn chiếc máy bay 747 đầu tiên.

Đến năm 1990, Công ty Virgin Atlantic Airways đã có trong tay 8 chiếc Boeing 747 và 1 triệu khách hàng thân thiết. Richard Branson, một trong những tỷ phú giàu nhất nước Anh hiện nay, nhận xét về thành công của mình: "Một người làm công việc kinh doanh thành đạt không phải là một gã liều mạng mà phải là một người biết giữ vững lập trường và biết nắm bắt những thách đố".

- Schulman

97

Đặt mục tiêu phù hợp với niềm say mê

Để theo đuổi một công việc khó khăn, chúng ta cần phải biết tập trung cao độ, có một tinh thần trách nhiệm với công việc cùng với sự tự tin vào bản thân. Ngoài ra, bạn cần tự vạch ra cho mình mục tiêu phải đạt đến, quyết tâm sẽ đạt kết quả và từng bước thực hiện với tất cả niềm say mê, hứng khởi.

Thế nhưng khi mục tiêu đặt ra đó không mang lại cho bạn nguồn cảm hứng và thúc đẩy bạn làm việc thì đó chưa phải là một mục tiêu thích hợp với bạn. Bạn hãy biết đặt mục tiêu phù hợp với niềm say mê.

Năm 40 tuổi, Thomas Watson là giám đốc một xí nghiệp nhỏ chuyên sản xuất loại máy sử dụng thẻ đục lỗ (tiền thân của máy tính). Trong khi làm việc, ông luôn trăn trở với ý tưởng sáng chế ra một loại máy có khả năng xử lý và lưu trữ thông tin. Thế là, ông đã dành toàn bộ thời gian để nghiên cứu và thử nghiệm đồng thời ông cũng chuyển tên xí nghiệp thành "International Business Machines Co." (IBM). Trước những khó khăn kỹ thuật tưởng chừng như không thể khắc phục nổi, Watson vẫn không chịu đầu hàng. Khi có người hỏi ông về khả năng xuất hiện loại máy này và tương lai phát triển của nó, ông không chút ngần ngại trả lời : "Chắn chắn mọi người sẽ sử dụng loại máy này".

Niềm say mê của Watson đã được đền đáp. Gần 15 năm sau khi đặt ra mục tiêu cho IBM, máy tính đã được thương mại hóa và IBM đã là một thương hiệu máy tính nổi tiếng trên toàn thế giới.

- Thornton, Privette và Bundrick

98

Hãy có ước mơ, và từng bước thực hiện

Chúng ta từ thuở nhỏ, từ thời đi học đã từng có những ước mơ thật đẹp.

Trải qua thời gian với những hiện thực và khó khăn của cuộc sống, rất nhiều người vẫn luôn hướng về và đã biến những ước mơ ấy thành hiện thực, và cũng có bao người đã vĩnh viễn từ bỏ nó.

Hãy luôn hướng về và gìn giữ ước mơ của mình! Ước mơ không chỉ cho chúng ta sức mạnh vượt lên những khó khăn để thành công, mà đó còn là ngôi sao dẫn đường cho cuộc sống tinh thần của chúng ta.

Vào một buổi chiều đầu tháng 2 năm 1983, ông bà Alexander và Lorraine Dell ngạc nhiên khi thấy cậu con trai đang là sinh viên năm I trường Đại học Texas tại Austin trở về Houston và họ càng giật mình hơn khi nghe cậu trình bày lý do:

- Con quyết định sẽ nghỉ học. Con không thể chờ lâu hơn nữa để lập công ty.

- Vậy con định lập công ty để làm gì?

- Con muốn cạnh tranh với IBM.

Chúng ta nghĩ như thế nào khi nghe một cậu sinh viên mới 18 tuổi lại đòi cạnh tranh với một tập đoàn khổng lồ IBM?

Bất chấp những lo âu của cha mẹ, Michael Dell vẫn một mực đòi thực hiện ý định và cuối cùng, cậu chịu nhượng bộ đôi chút: Đồng ý quay về Austin tiếp tục việc học và sẽ bắt đầu công việc kinh doanh vào kỳ nghỉ hè tới. Thế là vào tháng 5 năm đó, Michael Dell

thành lập công ty điện toán Dell và giữ chức giám đốc vào năm 19 tuổi. Mười năm sau (1994), công ty điện toán Dell đã trở thành một trong những công ty khổng lồ có chi nhánh ở 16 quốc gia với 5.500 nhân viên và doanh số đạt trên 2 tỷ đô la/năm. Chưa đến tuổi 30 nhưng Dell đã là ông chủ của một nhà máy chế tạo máy vi tính đứng hàng thứ tư ở Mỹ và là người chủ trẻ nhất điều hành một trong số 500 công ty lớn nhất tại Mỹ.

Phải chăng thành công của Dell là do trí thông minh, thức thời, táo bạo, có nhiều sáng kiến và biết nắm lấy cơ hội? Có thể thành công của M. Dell là thành công của một con người luôn hướng về phía trước. Và Dell đã tâm sự rằng: "Nếu bạn có một ước mơ, tại sao bạn không thực hiện nó?".

Cuộc sống chỉ có ý nghĩa khi con người luôn sống với những ước mơ. Và ước mơ chỉ có thể trở thành hiện thực khi con người luôn hướng về phía trước, về những ước mơ đó. Để thực hiện ước mơ ấy, bạn phải bắt tay vào việc. Bạn không nhất thiết phải làm tất cả mọi thứ nhưng mỗi ngày trôi qua bạn cần phải làm được một điều gì đó, dù nhỏ, nhưng thiết thực cho ước mơ của mình.

- Elliott

99

Luôn tự tin và lạc quan

Đâu là sự khác biệt giữa những người tin rằng mình sẽ thành công và những người không tin vào bản thân mình? Phải chăng là do họ sống trong hai môi trường rất khác nhau, người tự tin may mắn được sống và làm việc trong một môi trường mà mọi chuyện dường như đều thuận lợi đối với họ, còn những người thiếu tự tin vì hoàn cảnh phải sống trong một môi trường khắc nghiệt hơn, gặp nhiều trở ngại hơn?

Thật ra không hẳn vậy. Nơi chúng ta sống và làm việc không tạo ra sự khác biệt đó mà chính là do cách chúng ta nhìn sự việc xảy đến như thế Luôn tự tin và lạc quan nào. Người lạc quan biết vượt ra khỏi thực tại xung quanh để hướng đến mục tiêu, còn những người bi quan thường bị ảnh hưởng và chi phối bởi thất bại và những trở ngại có thể xảy đến. Điều này cũng giống như hai người bạn cùng trên lề một con đường nhộn nhịp xe cộ, điều khác biệt duy nhất là một người luôn nhìn thấy sự chật chội, ồn ào và khó chịu, còn người kia lại nhìn thấy những cảnh đẹp lãng mạn ở bên kia đường. Thực tế xung quanh không hề thay đổi, thế nhưng mỗi người lại cảm nhận rất khác nhau.

Thủ tướng Winston Churchill được xem là một nhà lãnh đạo tài ba, là người đã chỉ huy quân đội Anh trong Thế chiến thứ 2, lãnh đạo đất nước vượt qua những giai đoạn khó khăn nhất. Không những vậy ông còn dành thời gian để nghiên cứu, tham gia vào lĩnh vực hội họa và viết sách. Tuy nhiên, một năm sau khi các hiệp ước ngừng chiến được kí kết, Winston Churchill bị mất ghế Thủ tướng. Ông cảm thấy xấu hổ và cho rằng mình đã hoàn toàn thất bại.

Chúng ta không thể dựa vào bất kỳ một chuẩn mực hợp lý nào để nhận xét rằng Winston Churchill phải có được bấy nhiêu thành tựu thì mới được xem là một người thành công. Chỉ cần bản thân

Winston Churchill cảm thấy hài lòng về những việc mình đã làm thì khi đó ông đã là một người thành công. Nếu chính Churchill còn không nghĩ mình thành công, thì bao nhiêu thành tích cũng không thể đủ. Lẽ ra một người bản lĩnh như Winston Churchill phải dám tự tin chấp nhận thất bại vào lúc đó để cảm nhận được hạnh phúc của những huyền thoại mà ông đã tạo nên.

Người tự tin và lạc quan xây dựng một viễn cảnh tích cực về thế giới quanh họ, trong thế giới đó thành công là điều có thể thành hiện thực bởi họ chú ý đặc biệt đến những khả năng có thể thành công và hướng tầm nhìn về con đường thành công đó. Ngược lại, những ai thiếu tự tin lại chú ý nhiều hơn đến những khả năng thất bại và những chướng ngại tồn tại cản trở những nỗ lực của họ. Điều đó làm họ không dám nhìn về phía trước với những cơ hội có thể đến.

Người lạc quan luôn nhìn thấy cơ hội trong những hiểm nguy, còn người bi quan luôn nhìn thấy những hiểm nguy trong từng cơ hội.

- Franklin và Mizell

100

Hãy làm sống dậy hy vọng và ước mơ trong bạn

Trong công việc và cuộc sống, chắc chắn sẽ có lúc bạn gặp thất bại, sai lầm hay những biến cố không mong chờ.

Điều đó có khi chỉ làm xáo trộn công việc và cuộc sống của bạn hoặc tồi tệ hơn là sẽ đưa bạn đến với những nỗi đau buồn, tuyệt vọng.

Nhưng bạn nên nhớ là những cảm xúc đó không hề giúp ích gì cho bạn cả mà chỉ làm bạn thêm yếu đuối, mất đi sự tự tin và sáng suốt. Điều đó sẽ như đám mây đen bao phủ cuộc sống bạn, làm hạn chế hay che khuất tầm nhìn về những viễn cảnh tươi đẹp. Hãy làm sống dậy hy vọng và ước mơ trong bạn cảnh tươi sáng, làm lu mờ những ước mơ và khát vọng bạn đã từng có được.

Trong cuộc sống và trong sự nghiệp, rất nhiều người nổi tiếng, thành đạt hiện nay đã từng lâm vào những tình cảnh tồi tệ tưởng chừng không thể vượt qua nổi trong quá khứ. Khi được hỏi điều gì đã giúp họ vượt qua để có niềm tin tiếp tục con đường của mình, câu trả lời luôn là: Hãy biết nuôi dưỡng và sống với niềm hy vọng!

Khi được hỏi về sức mạnh khiến ông vững vàng trong đằng đẵng 27 năm tù, Nelson Mendela, lãnh tụ Nam Phi lừng danh trong cuộc chiến chống chủ nghĩa phân biệt chủng tộc đã trả lời: Trong những năm tháng tối tăm đó, khi mà sự nghiệp và ước mơ của ông tưởng chừng đã tan thành mây khói, ông vẫn luôn hy vọng một ngày mai sẽ được tự do để tiếp tục chiến đấu. Và dù "một ngày mai" của ông kéo dài gần 10.000 ngày trong ngục tù đọa đày, ông vẫn giữ được bản lĩnh và khí phách của một người chiến thắng. Và sau cùng, hy vọng của ông đã thành sự thật - ông đã là người chiến thắng.

Khi hỏi một nhạc sĩ mù rằng ông hy vọng về điều gì, ông trả lời: Ông sống trong niềm hy vọng vào một sớm mai nào đó, khi thức dậy, ông sẽ nhìn được ánh bình minh.

Vâng, niềm hy vọng có thể trở thành hiện thực hoặc mãi mãi chỉ là niềm hy vọng, nhưng đó là một nguồn sống diệu kỳ giúp con người vượt qua những khó khăn, bất hạnh tưởng chừng không thể vượt qua được.

Trong bất kỳ giai đoạn nào của cuộc sống, dám ước mơ và biết hy vọng hay không là điều khác biệt giữa một người đang sống với một người đang tồn tại.

Trong những hoàn cảnh khó khăn, hãy biết cách làm sống dậy niềm hy vọng về ước mơ, về những điều tốt đẹp nhất. Điều đó sẽ tạo cho bạn một niềm tin và sức mạnh để vượt qua những thử thách.

- Velting